

SECTOR INMOBILIARIO

4^o trimestre
2019

VALENCIA ESPAÑA



**Análisis de la demanda
y proyección 2020**

**Inversión en el
mercado inmobiliario**

**Proptech y Big Data en
el sector inmobiliario**

**Distorsiones en el
mercado inmobiliario**



GESTIÓN DE INVERSIÓN ESPECIALIZADA
EN ACTIVOS INMOBILIARIOS

INTEGRIDAD | SERVICIO AL CLIENTE | INNOVACIÓN | COMPROMISO

Calle Colón 22 – Valencia – ESPAÑA
www.whiteinvesting.es
info@whiteinvesting.es
00 34 96 004 43 54



SECTOR
INMOBILIARIO
VALENCIA, ESPAÑA
4º trimestre 2019

OBSERVATORIO DE LA VIVIENDA

Presentación

2019 ha estado marcado por la incertidumbre de si el sector inmobiliario ha agotado un ciclo expansivo, con pronósticos y temores de una posible recesión, aun cuando ha sido un año con aumentos en el precio de venta en el entorno del 5% (Benedito, 2020)ⁱ. Ciertamente, se percibe un cambio de tendencia en los altos crecimientos de los años 2016 a 2018, si bien es preciso recordar de modo permanente que el punto de partida de la recuperación de la crisis iniciada en 2007 presentaba una situación inmobiliaria de casi nula actividad, y unos precios residuales que habían caído buscando un comprador que no llegaba.

Por todo ello, se concluye que el **ciclo 2014-2019 ha sido el de la recuperación desde aquel suelo marcado en 2013**, que ha sido consecuencia de la importante entrada de inversión a un sector que presentaba unas plusvalías potenciales importantes, y que en 2020 se acerca a una normalización (si ese término tiene cabida en este sector), en que la demanda finalista sea la que establezca el nuevo escenario.

Nos sorprenden, no obstante, las proyecciones que se realizan sobre cómo se comportará el mercado, y que rara vez vienen argumentadas con datos.

Así, nos encontramos con pronósticos de crecimiento moderado de precios para 2020, pero también con riesgo de bajada de precios en Barcelona o Málaga (Sanz, 2020)ⁱⁱ.

El análisis Big Data aporta rigor a las conclusiones de comportamiento del sector inmobiliario

Los diferentes informes que aparecen publicados presentan una proyección de comportamiento, pero únicamente basados en "sensaciones" percibidas, pero sin análisis objetivo; cuando actualmente existe una herramienta, como el análisis Big Data que aporta rigor a las conclusiones del sector inmobiliario.

Decimos que es determinante la opinión generada pues, desde el Observatorio de la Vivienda de la UPV, y como se ampliará más adelante, se trabaja con unos indicadores de alta correlación con la evolución del precio de la vivienda, y es precisamente el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) el que más coincidencia presenta (Observatorio de la Vivienda UPV, 2020)ⁱⁱⁱ. Nos encontramos ante un perfecto efecto Pigmalión, en que las perspectivas que se tienen sobre el sector terminan creando la realidad del mismo.

Por todo ello, uno de los **objetivos del Observatorio de la Vivienda** de la Universitat Politècnica de València es la de **dotar al sector de una herramienta de análisis capaz de anticipar escenarios de desequilibrios entre oferta y demanda en base a datos públicos, reales y fiables, que eliminen la subjetividad** en el procesado de la información. Se trabaja sobre **40 indicadores**, estudiando su comportamiento durante los últimos **16 años**, y mediante técnicas de *machine learning* se proyecta a un año una previsión de comportamiento del indicador de referencia, en nuestro caso, el precio de venta de viviendas en la ciudad de Valencia.

Desde la UPV, **agradecemos a nuestros patrones White Investing, Vialterra Infraestructuras, Porcelanosa, Asociación de Promotores y Olivares Consultores** por su decidida apuesta por el conocimiento y el rigor en los datos.



Foto: Firma de convenio para la creación de la Cátedra Observatorio de la Vivienda Universitat Politècnica de Valencia. Autoridades UPV - Representantes de empresas patrocinantes - Colaboradores de la Cátedra.

4TO TRIMESTRE 2019

Sumario

- 01 PRESENTACIÓN
- 04 ENTORNO SOCIO-ECONÓMICO
- 06 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y PROYECCIÓN 2020
- 09 INVERSIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO
- 10 ANÁLISIS: FINANCIACIÓN PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA
- 11 PROPTech Y BIG DATA EN EL SECTOR INMOBILIARIO
- 12 DISTORSIONES EN EL MERCADO INMOBILIARIO
- 14 MERCADO DE VIVIENDAS EN VALENCIA Y ÁREA METROPOLITANA
- 28 MERCADO DE ALQUILER RESIDENCIAL EN LA CIUDAD DE VALENCIA

sumario

Versión digital

Queda prohibida la reproducción total o parcial de este documento, por cualquier medio o procedimiento, sin para ello contar con la autorización previa, expresa y por escrito de su autor(a).

Derechos Reservados © Observatorio de la Vivienda. UPV.

Enero de 2020

Valencia, España.

CONTEXTO ACTUAL

Entorno socio-económico

El sector inmobiliario se enfrenta a un cambio de ciclo, en el que las incertidumbres van más allá del funcionamiento interno del mismo.



Durante 2019, el entorno macro económico ha tenido especial relevancia, contribuyendo a generar esa sensación de desazón entre profesionales y demanda. La guerra comercial de EEUU y China, así como la amenaza de un “Brexit” duro han condicionado esas opiniones por el impacto que podrían llegar a tener. Además, el escenario político nacional ha supuesto un permanente elemento de provisionalidad, con recurrente utilización de la situación económica durante un año en constante campaña electoral. Se ha hablado, por ello, continuamente de las amenazas externas e internas, y eso traslada más inseguridad a quien se plantea la compra de una vivienda.

Es así que, cuando las amenazas a la economía mundial que eclipsaron cualquier otra durante el pasado año están en vías de ser superadas, la huella en la percepción que ha dejado en la opinión pública ya es imborrable, trasladándose al indicador de confianza antes citado.

Ahora, las incertidumbres son otras, con la escalada de tensión entre EEUU e Irán, y el impacto al precio del crudo, y por tanto a la economía global; el brote de coronavirus iniciado en China, la aceleración de fenómenos relacionados con el cambio climático, las migraciones y, especialmente en España, el envejecimiento de la población y su impacto en las pensiones.

Especial atención requerirá también el sector turístico, por la influencia de apertura de otros destinos, incremento de tarifas aéreas por concentración de compañías (Encinar, 2020)¹, e incluso por el efecto del movimiento flygskam¹. La segunda residencia es un mercado clave para el sector inmobiliario, y en la Comunidad Valenciana con especial relevancia.

¹ La vergüenza de tomar el avión es el sentimiento de culpa ante los reconocidos efectos ambientales dañinos del transporte aéreo y su influencia en el cambio climático (Wikipedia, 2020)

En España será determinante la política en materia económica y de vivienda del nuevo ejecutivo, que no sume más incertidumbre a la inversión inmobiliaria

Además, en España será determinante la política en materia económica y de vivienda del nuevo ejecutivo, que no sume más incertidumbre a la inversión inmobiliaria, que será fundamental para este nuevo ciclo en el que el alquiler es uno de los principales protagonistas. Difícilmente se podrá contar con mayor parque de viviendas para alquilar –con la consiguiente relajación en precios– si se constriñe normativamente la fiscalidad y se regula la limitación de precios.

Nos encontramos, por tanto, en un escenario de incertidumbre en el que aún queda por resolver el primer acceso a la vivienda en una coyuntura de salarios bajos, con una desaceleración en el crecimiento del empleo durante 2019 (INE, 2019) y una ley hipotecaria que condiciona aún más ese acceso.

Por ello, la creación de nuevos hogares está en mínimos, con menos de 70.000 creados en 2018, lo que supone una décima parte de los que se construían en España en la etapa precrisis. Pero,

además, estos nuevos hogares tienen menos personas, previéndose un descenso hasta los 2,39 por hogar, con fuerte aumento de los unipersonales, lo que influirá en la nueva realidad de las ciudades y sus estándares de equipamiento (Sánchez 2019)¹.

Una activación del área metropolitana más inmediata y consolidada, es el resultado de la escasez de suelo en la ciudad de Valencia, así como de las demoras inasumibles de tramitación de licencias urbanísticas para obra nueva

En resumen, consideramos que este 2020 es un año de transición, que no traerá a la Comunidad Valenciana una bajada de precios de venta, sino un ligero aumento hacia el 4º trimestre, como prevé el indicador del Observatorio, y una activación del área metropolitana más inmediata y consolidada, según se deduce del anexo a este informe, y que es el resultado de la escasez de suelo en la ciudad de Valencia, así como de las demoras inasumibles de tramitación de licencias urbanísticas para obra nueva, algo que se tratará más adelante.



APROVA
Promotoras de
Valencia



ESTUDIO DE MERCADO: DEMANDA

Análisis de la demanda y su proyección al 2020

La volatilidad del sector se ha manifestado plenamente en España durante la última década, pero desde la recuperación del sector las principales ciudades de España y las de la costa han soportado la mayor parte de la actividad inmobiliaria. Por lo tanto, es conveniente conocer la oferta y la demanda existentes y previstas para evitar posibles desequilibrios.

Una de nuestras funciones es la de crear un conjunto de herramientas que sea capaz de diagnosticar y definir un urbanismo sostenible basado en la demanda real, que reduzca la incertidumbre de los desarrolladores y usuarios de bienes raíces y que evite posibles crisis futuras.

Nuestra primera idea es predecir la variación de los precios de la vivienda como un indicador de la demanda real en función de la gran cantidad de datos abiertos que hoy se pueden recopilar a través de Internet. Debido a que la variación del precio de la vivienda es una de las variables más dinámicas e impredecibles de la economía, es importante intentar realizar una predicción basada en la información combinada de varios indicadores en lugar de usar la simple extrapolación de alguno de ellos o la mera intuición.

Predicción de la demanda

Para el estudio de la evolución del sector se han recolectado 40 indicadores relacionados con la variación de precio por metro cuadrado de la vivienda nueva en Valencia.

Se han usado técnicas de machine learning para la extrapolación de los indicadores y para la predicción a partir de los mismos, del valor de precio por metro cuadrado en la vivienda nueva en Valencia.

Los resultados obtenidos se pueden ver en la Figura 1, donde se muestra la extrapolación efectuada con la técnica de Support Vector Regression (SVR) con función núcleo Radial Basis Function (RBF), (Vapnik, 1998, Duda et al. 2006), herramienta habitual en técnicas de Machine Learning y Minería de Datos, así como la predicción efectuada con todos los indicadores.

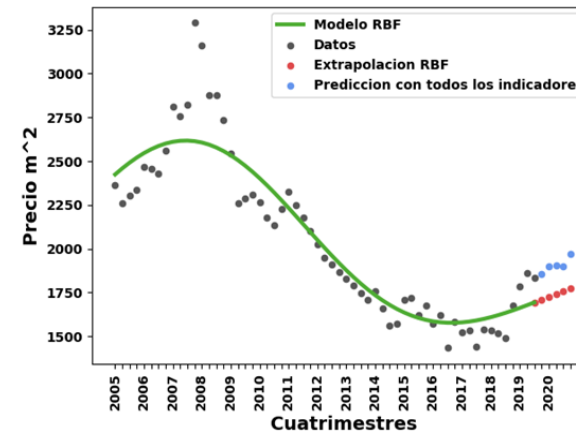


Figura 1. Predicción utilizando todos los indicadores y extrapolación del Precio por Metro Cuadrado para cada uno de los trimestres del año 2020 y el cuarto del 2019. (Elaboración propia, 2020)

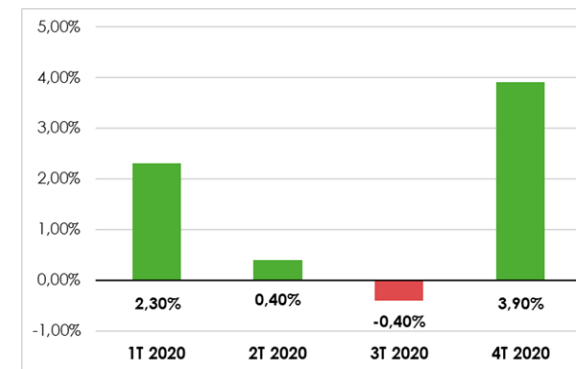


Tabla 1. Predicción final. Variación intertrimestral del precio por metro cuadrado en 2020. (Elaboración propia, 2020)

CONCLUSIONES

La predicción final calculada en base a todos los indicadores, tal como se puede ver en la Figura 1 y Tabla 1, presenta una variabilidad mayor que si se realiza una extrapolación directa sobre el indicador deseado, valores de extrapolación de la Figura 4. En el caso de usar únicamente los valores de la extrapolación, estaríamos prediciendo una variación intertrimestral constante de un 0.9%, lo cual lleva a una variación

del 3.6% para el año 2020 en lugar de un 6.2% que obtenemos cuando trabajamos en conjunto con todos los indicadores para hacer la predicción.

Esta predicción intertrimestral se irá ajustando en posteriores informes, ya que es previsible un mayor error en la predicción a medida que la misma se aleja más en el tiempo de los datos reales ya obtenidos.



el valor de la
actitud

«La suerte no dura demasiado tiempo, por que
no depende de tí.
La buena suerte la crea uno mismo por eso
dura siempre.»

NUEVOS ESCENARIOS PARA LA INVERSIÓN

Inversión en el mercado inmobiliario

La consideración de valor de activo refugio para la inversión inmobiliaria sigue intacta pese a este cambio en el ciclo; habrá que incidir de manera insistente que cambio de ciclo no es sinónimo de recesión.

La opción de invertir en viviendas para alquilar se ha consolidado durante 2019. El denominado “Build to Rent” (B2R) es una apuesta decidida por las principales compañías del sector.



Es este sentido, **la ciudad de Valencia se posiciona como la mejor opción para la inversión inmobiliaria**, dado el mayor recorrido frente a Madrid y Barcelona (Balcells 2020)^{vi} (Cubero, 2020) (ST 2020)^{vii}.

Pero, igualmente, la inversión en vivienda para la venta sigue siendo una decisión acertada en 2020, pues la escasez de producto en determinadas zonas sigue siendo alto. La cuestión será determinar con precisión el tamaño de la demanda y los precios de activación de la misma.

Existen zonas con alto interés inmobiliario debido a la correlación de oferta y demanda

Se trata de una realidad que, más allá de la regulación que pretende el nuevo ejecutivo, hace interesante la inversión en productos destinados a renta, precisamente por ser la mejor opción a la compra, cuando esta no es posible. Según datos de Banco de España, la inversión en inmuebles es desde 2016 la que más rentabilidad genera (BE, 2019).

Estamos en un momento en que alquilar y compra se complementan en el sector, lo cual es especialmente interesante, pues, en ambos casos, se necesita generar el bien, es decir, construir el inmueble.

Desde la **Cátedra Observatorio de la Vivienda UPV** se ha realizado una exhaustiva prospección del área metropolitana de Valencia, concluyendo que existen zonas con alto interés inmobiliario debido a la correlación de oferta y demanda (Observatorio de la Vivienda UPV 2020), tal como sostienen otros autores (ST 2020) (Encinar 2020).

FINANCIACIÓN TRADICIONAL VS. CROWDFUNDING

Análisis: financiación para el acceso a la vivienda

La estimación para un mercado inmobiliario equilibrado en España es que se necesitan 140.000 viviendas nuevas al año; aunque esta cifra es muy cuestionada (Brualla 2019)^{VIII}, las previsiones del INE confirman que se aproximan a las necesidades previstas de nuevos hogares en 2030, al compensar la baja natalidad con la necesaria llegada de extranjeros, tanto para residir en su última etapa vital, como para incorporarse al mercado laboral (INE, 2019).

Para su construcción, el promotor inmobiliario necesita una financiación que las Entidades Financieras tradicionales otorgan con unas rigurosas condiciones para evitar caer en errores pasados. Esto es otro obstáculo más, sumado al aumento de costes de construcción que las nuevas normativas implementan constantemente con el loable objetivo de conseguir unas viviendas más sostenibles y eficaces energéticamente.

Esta dificultad en financiarse a la manera tradicional va a ser el acicate para nuevos modelos alternativos que pueden ser reales en esta coyuntura.

Aunque actualmente hay pocos operadores en el mercado, **los fondos de inversión están siendo claves para el desarrollo actual**, sin olvidar que algunos de ellos son los propietarios de las mayores promotoras del país. Ello



apuntala la idea de que no existe una sobrefinanciación que pudiera conducir a otro efecto burbuja.

Igualmente, el **crowdfunding** está comenzando, aunque tímidamente, a ser una opción en algunas promociones (Metrovacesa, 2019).

TECNOLOGÍA APLICADA

Proptech y Big Data en el sector inmobiliario

La digitalización de la sociedad, de la economía y del ocio es ya una realidad, y su implementación sigue una acelerada tendencia. El uso de aplicaciones para la comercialización inmobiliaria y la utilización de gran cantidad de datos para conocer mejor el sector –algo sobre lo que se sustenta la Cátedra Observatorio de la Vivienda UPV- están revolucionando la forma de relacionarse la oferta y la demanda.

Del mismo modo que la irrupción de los portales inmobiliarios hace ya casi dos décadas, **estamos ante un proceso disruptivo, que está exigiendo a los operadores una nueva estrategia de comunicación con los clientes**, así como en el estudio de viabilidad de los proyectos.

Las nuevas herramientas de “Geomarketing”, que muestran en una misma pantalla la información de datos catastrales, datos de oferta inmobiliaria, niveles de renta, estudios o capacidad de gasto en un área determinada. Estas nuevas forma de acceso a la información hace que el sector inmobiliario esté ante una nueva encrucijada, con un conocimiento del cliente acerca de la oferta como jamás ha existido, lo que implica ese necesario cambio de planteamiento, centrado en la veracidad de la información y enfocada en facilitar, más si cabe, el accesos de los clientes a la misma, de manera consolidada, transparente e inmediata.

Podemos establecer dos áreas ya implementadas en el Proptech Inmobiliario: El análisis de viabilidad de promociones y la realidad virtual en la oferta. Esta última, está revolucionando, igualmente, los procesos constructivos, con la aplicación de realidad aumentada en la metodología BIM, y que está transformando el sector, junto a la nuevas metodologías de programación de obra – como *Lean Construction* y la Industrialización de la construcción.

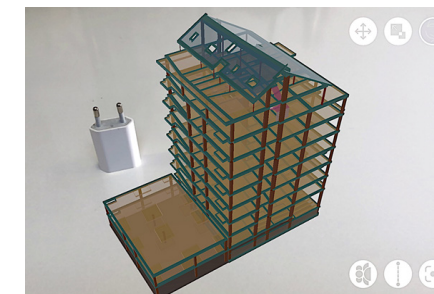


Figura 2. Realidad Aumentada aplicada a la estructura de un edificio. (Elaboración propia, 2020)

ASPECTOS RELEVANTES PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR

Distorsiones en el mercado inmobiliario

Hay diversos aspectos que están alterando el ya de por sí complejo sector inmobiliario, y concretamente, el más próximo, el de nuestra inicial área de estudio, la ciudad de Valencia. A continuación, se citan los más relevantes:



- **Tramitación de Licencias Urbanísticas.**

Sin duda, es el elemento exógeno distorsionador que más impacta en la viabilidad inmobiliaria, pues **la incertidumbre en el plazo afecta al coste y a la oportunidad comercial.** Actualmente, se estima entre 11 y 13 meses la concesión de licencias, algo que se debe corregir. La Conselleria de Política Territorial y Obras Públicas ha anunciado la puesta en marcha de un Registro de Entidades Colaboradoras Acreditadas en materia de Verificación y Control administrativo de actuaciones urbanísticas (RECUV), con el que se pretende intervenir para mejorar dicho ratio. Sea cual fuere la forma, es algo urgente que condiciona el normal desarrollo de la actividad urbanística, con el impacto económico que supone sobre la ciudad.

- **Modificación de fiscalidad y límite de precios en alquiler.**

Como se ha apuntado, la necesidad de que las cuotas de alquiler de viviendas no sigan creciendo es el argumento para imponer un precio máximo. **Las experiencias en otros lugares no recomiendan esta medida, e insisten, como la mayoría de autores, en que lo que relajará las rentas es el aumento de producto.** Dicha experiencia sí ha funcionado en Portugal, con una decidida apuesta por aumentar la oferta de viviendas en alquiler (Pinho, 2020), al igual que en Sidney, lo que presionó los precios a la baja. No así la decisión de regular un precio máximo, que ha contribuido a reducir la oferta e incrementar los casos de ilegalidad, hasta el punto de suspender la medida por los tribunales, como en París. Casos similares se han dado en Berlín o Bruselas.

- **Ratio de Esfuerzo¹ y Ratio Financiero² en primer acceso.**

Tal como se muestra en los Informes de 2º y 3er Trimestres de 2019, los ratios de esfuerzo para comprar una vivienda dejan sin opciones a los jóvenes, cuyos salarios no lo permiten en la mayoría de los distritos de Valencia. Ello supone el **desplazamiento de esta parte de la Demanda hacia el Alquiler o hacia el Área Metropolitana de Valencia.**

¹ Es un **indicador** que se utiliza para estimar la cantidad de **años de Sueldo Bruto** que una unidad familiar debería destinar **para adquirir una vivienda.**

² Representa un **indicador porcentual** sobre el sueldo neto de una unidad familiar, que corresponde a la **cuota hipotecaria mensual** destinada para comprar una vivienda.

PORCELANOSA

ALBUIXECH
Av/Mediterráneo 6
961 417 227

VALENCIA
C/Colón 58
963 530 230

SEDAVÍ
Av/Mediterráneo SN
963 185 021

ESTUDIO DE MERCADO: OFERTA

Mercado de Viviendas en Valencia y Área Metropolitana

En el Anexo del presente informe se encuentra de manera gráfica y detallada el análisis de la oferta de obra nueva existente en el Área Metropolitana de Valencia; la cual se encuentra comprendida por 45 municipios integrados en las comarcas de Horta Nord, Horta Oest, Horta Sud y la Ciudad de Valencia.

El estudio de mercado realizado en la Ciudad de Valencia, se encuentra enfocado a la obtención de datos sobre el precio/m² según tipología de viviendas de obra nueva.

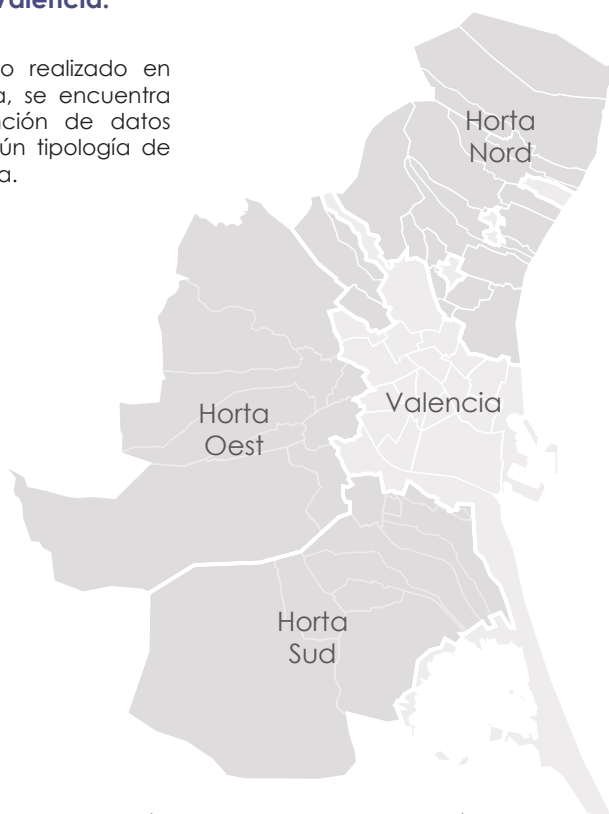


Figura 3. Mapa área metropolitana de Valencia. (Elaboración propia, 2020)

A continuación, detallaremos el comportamiento del sector inmobiliario a lo largo del año, a partir de datos concretos obtenidos por el Observatorio de la Vivienda para el 2do y 4to trimestre.

CIUDAD DE VALENCIA

1. Ciutat Vella

En el **2do trimestre** detectamos una promoción ubicada en el barrio El Mercat con menos de 10 testigos a la venta, los cuales fueron segmentados y homogeneizados¹ para obtener una media de precio/m². Prevalcía la tipología de 2 habitaciones y un valor medio 3.000€/m².

En el **4to trimestre** existen más promociones a la venta pero la cantidad de testigos se mantiene, esto se debe a la escasez de suelo disponible en este distrito imposibilitando la construcción de edificios con gran cantidad de unidades; provocando una variación del precio/m² debido a la ubicación de dichas promociones en zonas privilegiadas y a las características particulares de cada una de ellas.

Es importante recalcar que al homogeneizar todos los testigos existentes en el distrito, **se produce una distorsión en el precio ya que cada barrio posee distintos valores de mercado** y esto produce el "aumento" de precio general.

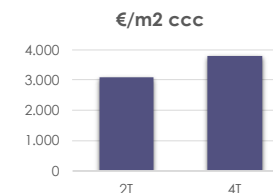


Gráfico. Variación €/m2 Ciutat Vella. (Elaboración propia, 2020)

2. Eixample

En el **2do trimestre** la muestra existente para este distrito, eran 4 promociones ubicadas en los barrios de Ruzafa y Gran Vía, con aproximadamente 20 testigos² a la venta. En general, en el distrito prevalcía la tipología de 3 habitaciones y el valor de venta rondaba en los 3.600€/m².

Para el **4to trimestre** se incorporó una promoción nueva en Ruzafa; si bien se vendieron varias unidades de las ya existentes, el valor de precio/m² se mantuvo estable.

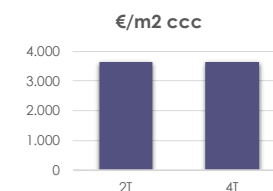


Gráfico. Variación €/m2 Eixample. (Elaboración propia, 2020)

¹ Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

² Siempre que hablamos de **testigos**, nos referimos a las viviendas utilizadas para calcular las medias luego de segmentar y homogeneizar por tipologías.

3. Extramurs

En el **2do trimestre** la concentración de promociones de obra nueva se encontraba principalmente en el barrio de *Arrancapins*, con más de 20 testigos a la venta, donde prevalecían las tipologías de 3 y 4 habitaciones y el precio/m² rondaba los 2.400€.

Para el **4to trimestre** detectamos promociones nuevas en el barrio de la *Petxina*, con valores similares a los existentes en *Arrancapins*. En este caso en particular la variación de precio se debe a la venta de las unidades de mayor valor, produciendo una leve “disminución” del precio a nivel distrito.

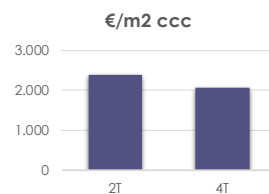


Gráfico. Variación €/m2 Extramurs. (Elaboración propia, 2020)

4. Campanar

En el **2do trimestre** la zona de *Nou Campanar* concentraba la mayor proporción de promociones y viviendas a la venta, con un valor aproximado de 2.100€/m2 a nivel distrito.

En el **4to trimestre** contamos con nuevas promociones en el barrio de *Sant Pau*, como la nueva *Torre Ikon* que impacta en el mercado gracias a sus características particulares.

Los nuevos productos ofertados producen un “aumento” en el precio general del distrito, ya que apuntan a un público con mayor poder adquisitivo, lo cual repercute directamente en el valor de venta, rondando los 2.400€/m2.

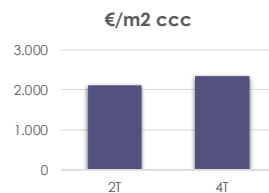


Gráfico. Variación €/m2 Campanar. (Elaboración propia, 2020)

5. La Saïdia

En el **2do trimestre** nos encontrábamos con un gran número de promociones distribuidas en todos los barrios del distrito, con más de 75 testigos a la venta. En general, prevalecía la tipología de 3 habitaciones y el valor de venta rondaba los 1.800€/m2.

Para el **4to trimestre** se evidencia un elevado volumen de venta de las viviendas en general, con promociones al día de hoy con todas sus unidades vendidas; el valor de venta se mantuvo estable en 1.750€/m2.

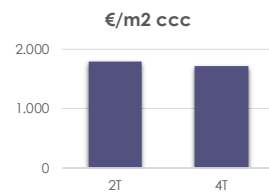


Gráfico. Variación €/m2 La Saïdia. (Elaboración propia, 2020)

6. El Pla del Real

En el **2do trimestre** las promociones con unidades a la venta se concentraban en el barrio *Mestalla*, donde prevalecía la tipología de 2 habitaciones y el precio/m² rondaba los 3.300€.

En el **4to trimestre** evidenciamos la venta de casi todos los testigos existentes; quedando unidades con características particulares, como áticos o viviendas en planta baja, las cuales no pueden ser utilizadas para calcular valores medios de venta, ya que distorsionarían los precios creando confusiones.

Es importante tener en cuenta que el nuevo mega proyecto *Acequia de Mestalla*, repercute directamente en el valor de mercado de la zona; por lo tanto, no fue contemplado para este trimestre como testigo de análisis, ya que podría generar distorsiones en el valor del precio/m² del distrito general al día de la fecha.

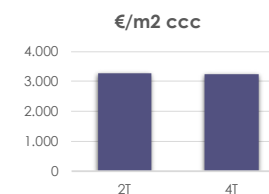


Gráfico. Variación €/m2 El Pla del Real. (Elaboración propia, 2020)

7. Oliverata

En el **2do trimestre** la concentración de promociones se encontraba en el barrio *Nou Moles*, con más de 20 testigos a la venta con un porcentaje mayor de tipologías de 3 y 4 habitaciones y un valor venta aproximado de 1.600€/m2.

En el **4to trimestre** detectamos promociones nuevas en el mismo barrio de características similares a las existentes; manteniendo así, un precio de venta estable.

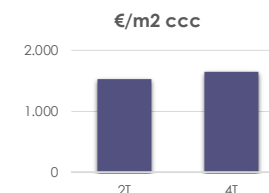


Gráfico. Variación €/m2 Oliverata. (Elaboración propia, 2020)

8. Patraix

En el **2do trimestre** nos encontrábamos con un gran número de promociones en los barrios de *Patraix* y *Safranar*, con más de 120 testigos a la venta. En general, prevalecía la tipología de 3 habitaciones y el valor de venta rondaba en los 1.700€/m2.

Para el **4to trimestre** se evidencia un volumen de venta de más del 50% en todo el distrito, con promociones al día de hoy con todas sus unidades vendidas. El precio/m² se mantuvo estable.

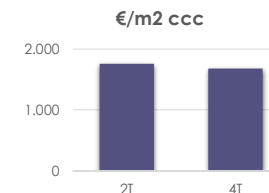


Gráfico. Variación €/m2 Patraix. (Elaboración propia, 2020)

9. Jesús

En el **2do trimestre** las promociones con unidades a la venta se concentraban en el barrio *La Raiosa*, donde prevalecía la tipología de 4 habitaciones y el precio/m² rondaba los 1.600€.

Para el **4to trimestre** se produjo un recambio de unidades, con la venta de las existentes y la incorporación de nuevas promociones al barrio; manteniendo la estabilidad en el precio a lo largo del período.

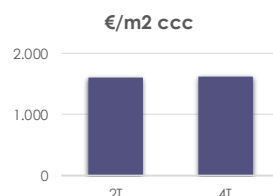


Gráfico. Variación €/m2 Jesús.
(Elaboración propia, 2020)

10. Quatre Carreres

En el **2do trimestre** nos encontrábamos con un gran número de promociones distribuidas en casi todos los barrios del distrito, con más de 180 testigos a la venta. En general, prevalecía la tipología de 3 habitaciones y el valor de venta rondaba en los 2.000€/m².

Para el **4to trimestre** se evidencia una proliferación de promociones nuevas, ubicadas principalmente en el barrio de *Malilla*, generando un volumen de más de 300 viviendas disponibles a la venta en el distrito.

El precio de venta en general, se mantuvo estable.

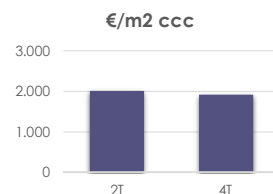


Gráfico. Variación €/m2 Quatre Carreres.
(Elaboración propia, 2020)

11. Poblats Maritims

En el **2do trimestre** nos encontrábamos con al menos 9 promociones distribuidas en casi todos los barrios del distrito, con más de 90 testigos disponibles. Prevaleciendo la tipología de 3 habitaciones con un precio de 1.800€/m².

Para el **4to trimestre** se evidencia un elevado volumen de ventas en el distrito en general, con promociones al día de hoy con todas sus unidades vendidas. La mayor cantidad de testigos disponibles se encuentran en la zona de *El Grau*. El precio se mantuvo estable alcanzando los 1.900€/m², esto se debe a lo ya comentado en otros distritos; cuando existe un gran volumen de ventas en un período relativamente corto, se generan pequeñas distorsiones en los valores generales.

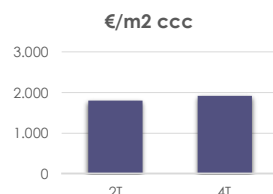


Gráfico. Variación €/m2 Poblats Maritims.
(Elaboración propia, 2020)

12. Camins al Grau

En el **2do trimestre** nos encontrábamos con pocos testigos para definir un precio general de distrito; consultamos con empresas colaboradoras del sector como *Avanza Urbana* y *Olivares Consultores* para obtener una aproximación del valor de mercado, que rondaba los 2.100€/m².

Para el **4to trimestre** la actividad en el distrito creció, con promociones nuevas ubicadas en los barrios *Albors* y *La Creu del Grau*. En general, prevalece la tipología de 3 habitaciones y el valor de venta llega a los 2.150€/m², evidenciando una estabilidad de precios durante el período analizado.

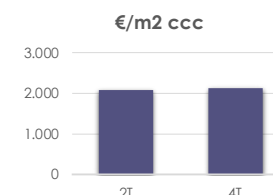


Gráfico. Variación €/m2 Camins al Grau.
(Elaboración propia, 2020)

13. Algirós

En el **2do trimestre** la actividad de obra nueva era prácticamente nula. Tomamos un valor promedio de 2.000€/m², según información aportada por las empresas colaboradoras nombradas anteriormente.

Para el **4to trimestre** contamos con una promoción nueva en el barrio de *Ciutat Jardí*, permitiendo calcular una *media aproximada*³, rondando los 2.900€/m².

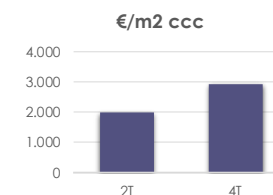


Gráfico. Variación €/m2 Algirós.
(Elaboración propia, 2020)

³ Como se viene explicando a lo largo de este informe, es de vital importancia considerar las características particulares de cada zona, ya que el hecho de generalizar un precio para todo un distrito, podría generar distorsiones a la hora de analizar el mercado.

Nuestra experiencia
es tu GARANTÍA.

Si buscas vivienda, vendes, alquilas o necesitas asesoramiento inmobiliario especializado, consúltanos o visita nuestra web y descubre nuestra oferta de productos y servicios.

RESIDENCIAL / RETAIL / INDUSTRIAL
GESTIÓN DE PATRIMONIO
INVERSIÓN / SUELO / HOTELES

GV. Marqués del Turia, 2
46005 Valencia · 96 394 22 82
www.olivaresconsultores.es
www.ochabitat.es

OC | HABITAT
CON LA GARANTÍA DE OLIVARES CONSULTORES

OLIVARES
CONSULTORES

14. Benimaclet

En el **2do trimestre** la actividad de obra nueva era prácticamente nula. Tomamos un valor promedio de 2.000€/m², según cálculos realizados con los pocos testigos existentes en ese momento, más información aportada por las empresas colaboradoras nombradas anteriormente.

Para el **4to trimestre** las unidades que se encontraban disponibles fueron vendidas, por lo cual a día de hoy, desde el Observatorio no detectamos promociones de obra nueva con viviendas a la venta para realizar la correspondiente segmentación y homogeneización. Consideramos que el valor de mercado se mantiene estable y se analizará su evolución en los próximos trimestres según exista movimiento de obra nueva en el distrito.

15. Rascanya

En el **2do trimestre** detectamos 2 promociones en los barrios *Torreñiel* y *Sant Llorenç* con más de 10 unidades a la venta en total, prevalecía la tipología de 2 habitaciones y el precio/m² rondaba los 2.000€.

Para el **4to trimestre** la situación se mantiene estable, ya que se produjo un recambio entre las ventas de las unidades existentes y una nueva promoción en el barrio de *Torreñiel*.

El precio general ronda los 2.100€/m².

16. Benicalap

En el **2do trimestre** contábamos con un gran número de promociones concentradas en el barrio *Benicalap* con más de 150 testigos a la venta. Prevalecía la tipología de 3 habitaciones y un valor venta aproximado de 1.800€/m².

En el **4to trimestre** se evidencia un crecimiento del sector inmobiliario en el mismo barrio, con la aparición de nuevas promociones.

El valor de venta se eleva un poco, ya que los nuevos testigos apuntan a un público con un mayor poder adquisitivo, ofreciendo calidades superiores, de esta manera repercuten en el precio general del distrito.

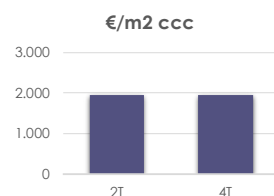


Gráfico. Variación €/m2 Benimaclet. (Elaboración propia, 2020)

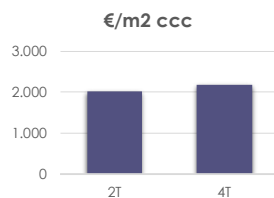


Gráfico. Variación €/m2 Rascanya. (Elaboración propia, 2020)

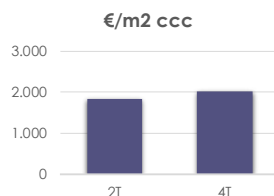


Gráfico. Variación €/m2 Benicalap. (Elaboración propia, 2020)

17. Pobles del Nord

En este distrito en particular la actividad de obra nueva es prácticamente nula, ya que no se obtuvieron testigos para determinar medias de precios.

18. Pobles del Oest

Este caso es similar al anterior, en el barrio de *Benimàmet* se encuentra una promoción de obra nueva terminada hace varios años, con unidades a la venta aún disponibles; se debe tener en cuenta que el valor de la muestra obtenida en este caso no puede ser una referencia para futuras inversiones.

19. Pobles del Sud

Nos encontramos con la misma situación que en Pobles del Oest, con una única promoción residual en el barrio *La Torre*.

Las conclusiones para este distrito son las mismas que en el caso anterior.

CONCLUSIONES

Como pudimos observar a lo largo del análisis de los distintos distritos de la ciudad de Valencia, los precios se han mantenido estables, sólo en algunos casos particulares los gráficos muestran una mayor variación; por ello, es importante considerar y analizar las fluctuaciones de precios según las características particulares de viviendas, promociones, barrios/zonas y todo lo que pueda llegar a influir de forma directa en el precio de las unidades.

Este estudio fue realizado con datos del mercado inmobiliario obtenidos de forma directa por parte del equipo del Observatorio; lo cual permite elaborar conclusiones a partir de datos concretos y reales, eliminando subjetividades y opiniones personales.

ÁREA METROPOLITANA

En el último trimestre del año ampliamos el área de investigación y análisis con la inclusión del resto de municipios que conforman el Área Metropolitana de Valencia, integrados en las comarcas de Horta Nord, Horta Oest y Horta Sud.

Gracias a la colaboración de alumnos del Máster en Edificación de la Universitat Politècnica de Valencia pudimos avanzar en el estudio del mercado inmobiliario de toda el área metropolitana, con el fin de analizar cómo las diferentes zonas aledañas a la ciudad de Valencia se ven afectadas con la actividad de la misma.

Horta Nord

En general, la concentración de actividad inmobiliaria de obra nueva (viviendas plurifamiliares)¹ se encuentra en la zona de Burjassot y Alboraiá, con precios de venta entre los 1.000 a 1.500€/m² y 1.500 a 2.000€/m² respectivamente. Esto se debe a la cercanía de estos municipios con la Ciudad de Valencia hacia el norte.

Los testigos existentes en la zona de Burjassot podrían representar una opción a la hora de acceder a una primera vivienda, teniendo en cuenta que los ratios de esfuerzo para las tipologías de 2 y 3 habitaciones son mucho menores (entre un 40 y un 20%) que en el distrito de Benicalap.

En el caso de Alboraiá los testigos están concentrados en la zona del Metro, hacia el oeste del municipio, donde

el ratio de esfuerzo determina una renta bruta anual que supera los 30mil euros. Los barrios pertenecientes a la Ciudad de Valencia más cercanos al municipio, no poseen testigos de obra nueva, como es el caso de Sant Llorenç (Rascanya), Benimaclet (Benimaclet) y La Carrasca (Algirós).

La zona del Puig posee el precio más elevado, ya que los testigos analizados se encuentran principalmente en la zona de la playa; además, hay menor cantidad de testigos, lo cual repercute en la media.

Recalamos la importancia de analizar en detalle lo que ocurre en cada municipio, para no incurrir en conclusiones incorrectas. (Ver Anexo Informe 4to trimestre 2019)

¹ En las zonas de las hortas detectamos un gran porcentaje de chalets, adosados y unifamiliares que no son contemplados a la hora de análisis.

Precios unitarios obra nueva Horta Nord

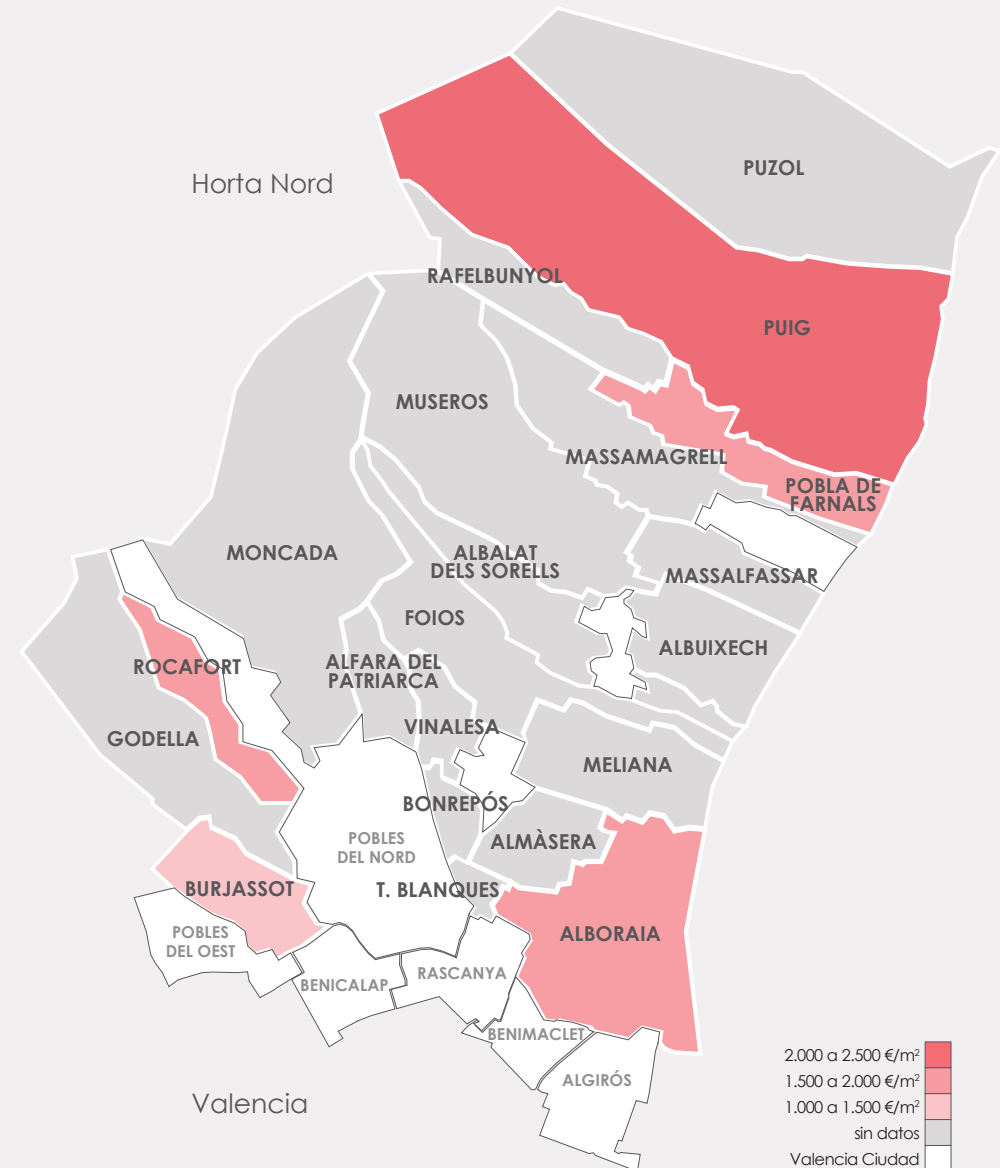


Figura 4. Mapa Horta Nord y su relación con la Ciudad de Valencia. (Elaboración propia, 2020)

Horta Oest

Hacia el oeste se evidencia un mayor desarrollo inmobiliario en comparación con el resto del área metropolitana (excluyendo la Ciudad de Valencia) ya que la Horta Oest representa una opción muy competitiva a la hora de elegir dónde comprar una vivienda; esto se debe principalmente a precios menores y a la conexión que presentan los municipios más cercanos a la Ciudad.

En este caso, detectamos una gran concentración de actividad inmobiliaria de obra nueva en la zona de *Quart de Poblet*, *Paterna*, *Mislata* y *Torrent*.

El municipio *Quart de Poblet* en este momento posee el mayor porcentaje de festigos a la venta, ubicados principalmente en promociones de entre 60 y 150 viviendas. Luego del análisis de la información registrada se obtiene un precio medio por metro cuadrado que ronda los 1.450€, con un ratio de esfuerzo para tipologías de 2 y 3 habitaciones por debajo de los 28.000€ de renta bruta anual.

En *Paterna* se evidencia un mayor desarrollo en las zonas de Santa Rita y Casas Verdes, presentando opciones de vivienda competitivas en cuanto a características y precios (el valor de mercado ronda los 1.750€/m²); sobre todo en comparación con los barrios más próximos de la Ciudad de Valencia como el caso de *Sant Pau* (Campanar, Valencia) en donde los pisos en general

son un 40% más caros, apuntando a un público con mayor poder adquisitivo. (Ver Ratios de Esfuerzo en Anexo Informe 4to trimestre 2019)

En la zona de *Mislata* que limita con Campanar encontramos varios desarrollos inmobiliarios, entre ellos una promoción con más de 130 viviendas. La media calculada queda por debajo de los 1.500€/m², ocurriendo algo similar que en *Paterna*.

Torrent posee una media de precios que rodan los 1.750€/m², con un alto porcentaje de tipologías de 3 habitaciones. Al igual que en el caso de *Paterna*, este municipio se encuentra en expansión por su cercanía y contacto directo con la Ciudad de Valencia, convirtiéndose en una opción a la hora de buscar vivienda para unidades familiares con una renta bruta anual por debajo de los 30.000€. Además, en este momento se posiciona como un foco muy atractivo para desarrolladores, con la puesta en marcha de numerosas promociones bajo la modalidad B2R, principalmente concentradas en la zona de Parc Central.

En la zona de *Aldaia* también detectamos varias promociones ubicadas en el centro del municipio, con un gran porcentaje disponible de tipologías de 3 habitaciones y una media de precio de 1.300€/m².

Precios unitarios obra nueva Horta Oest

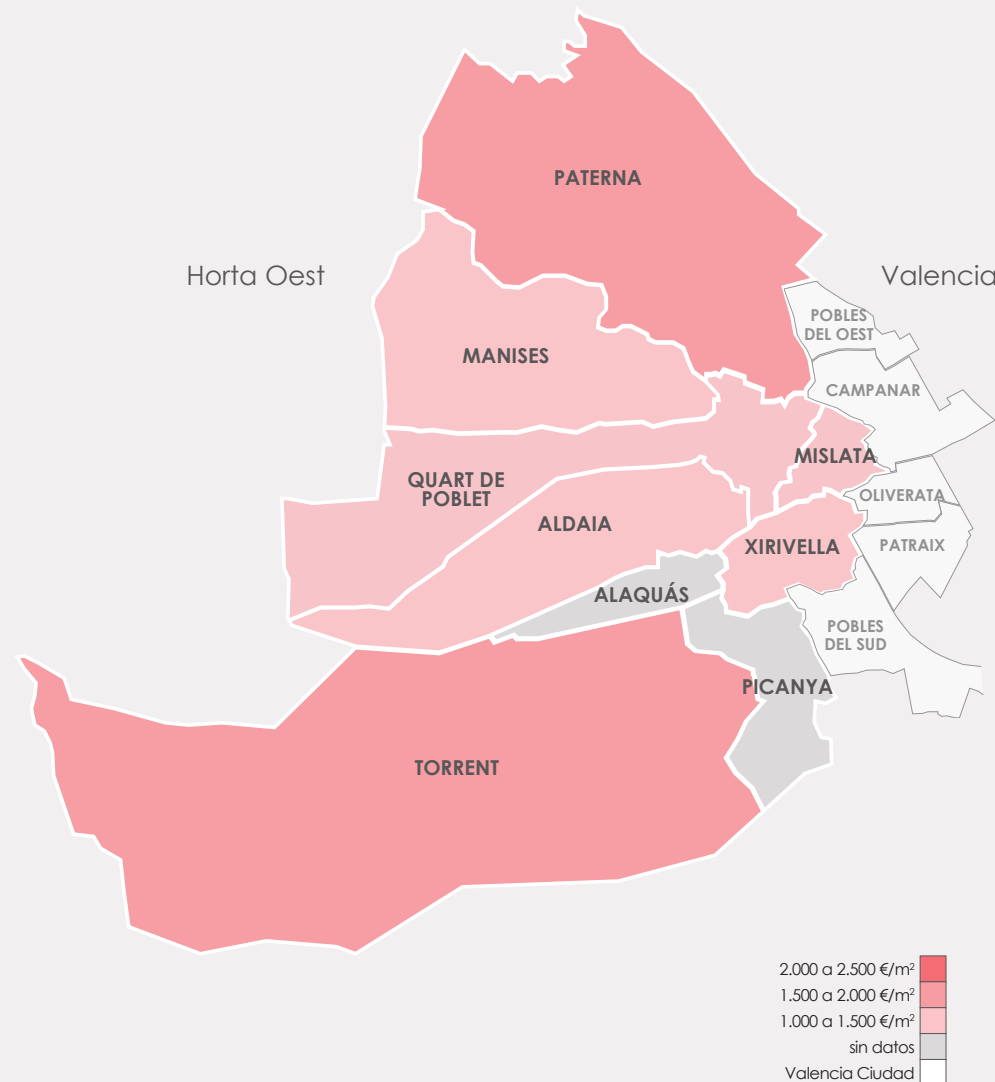


Figura 5. Mapa Horta Oest y su relación con la Ciudad de Valencia. (Elaboración propia, 2020)

Horta Sud

Hacia el sur de la Ciudad la oferta de obra nueva es bastante escasa en comparación con el resto de municipios que rodean Valencia, naturalmente esto se debe a un menor desarrollo urbano general.

En este sector del área metropolitana detectamos promociones aisladas y no una expansión o crecimiento latente de ciertas zonas en particular, como casos analizados anteriormente en Horta Oest.

Los municipios con mayor oferta de viviendas nuevas (menos de 30 testigos por municipio) son *Albal*, *Benetusser* y *Catarroja*. En general, la tipología con mayor porcentaje es la de 3 habitaciones y los precios no superan los 1.400€/m².

Precios unitarios obra nueva Horta Sud

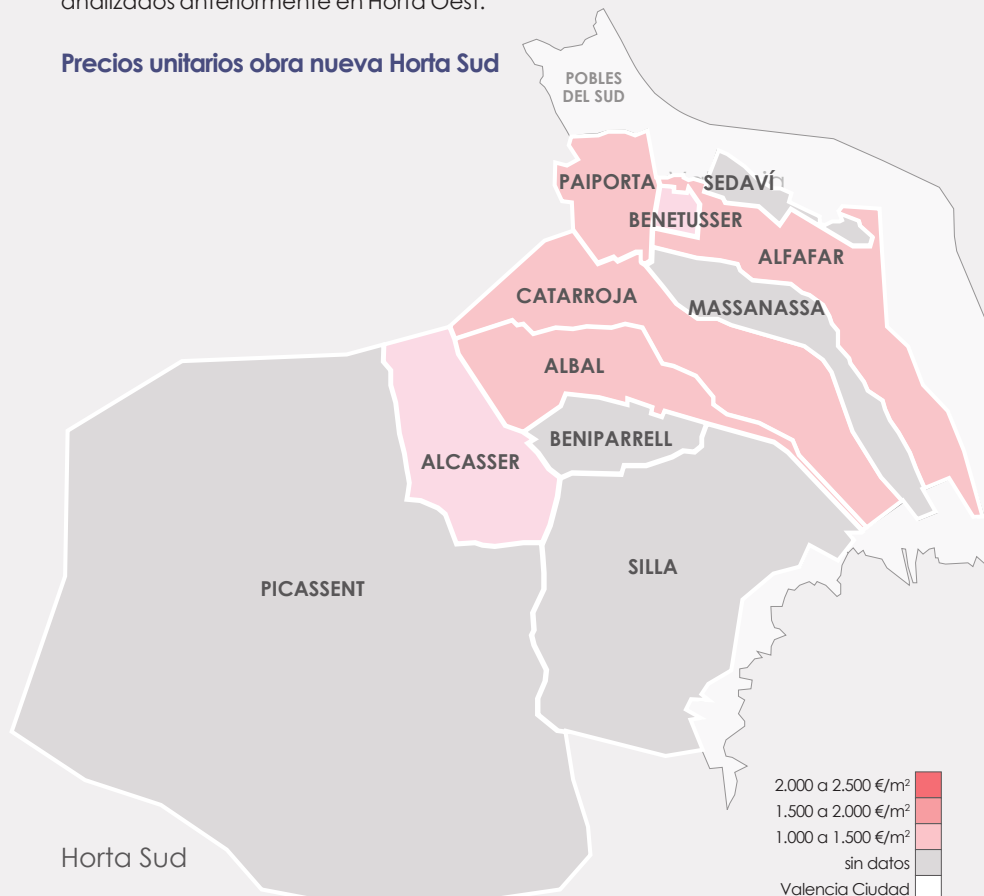


Figura 6. Mapa Horta Sud y su relación con la Ciudad de Valencia. (Elaboración propia, 2020)

CONCLUSIONES

La comarca de horta oest actualmente es el setor con mayor desarrollo inmobiliario fuera de la Ciudad de Valencia, con municipios que se posicionan como verdaderos focos de expansión urbana dentro del área metropolitana.

A partir de los datos obtenidos para este trimestre, continuaremos con el estudio y análisis de toda el área metropolitana con el fin de evidenciar las fluctuaciones del mercado e identificar las zonas o barrios que toman protagonismo en el crecimiento de Valencia.

Además, es importante tener en cuenta la clasificación del suelo a la hora de analizar la posible expansión del área urbana; tanto para la Ciudad de Valencia, en donde el suelo urbanizable disponible es muy escaso; como para las huertas que rodean al municipio, donde existe un alto porcentaje de suelo no urbanizable; limitando así las posibilidades de crecimiento del mercado inmobiliario.

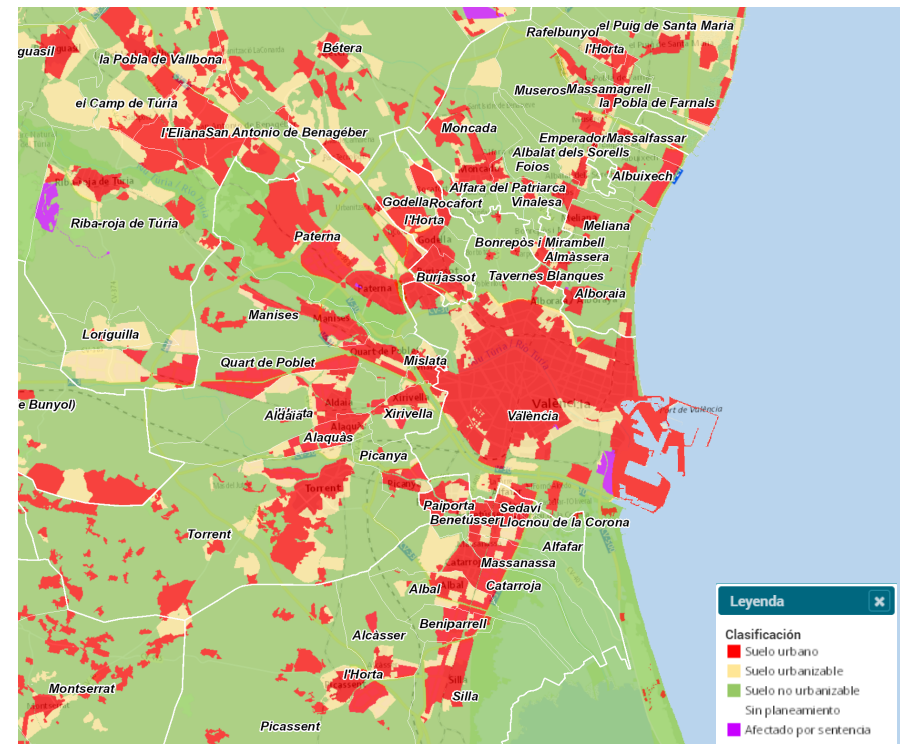


Figura 7. Clasificación del suelo Comunidad Valenciana. (Instituto Cartográfico Generalitat Valenciana, 2020)

ESTUDIO DE MERCADO: ALQUILER

Mercado de alquiler residencial en la Ciudad de Valencia

En los últimos años el mercado del alquiler de viviendas creció exponencialmente en función a varios factores, principalmente gracias a la dificultad que tienen los jóvenes hoy en día para comprar una vivienda.

Si bien los factores que agudizan esta situación son varios, en este informe nos centraremos en el análisis comparativo entre el esfuerzo financiero mensual que una unidad familiar debe realizar para adquirir su primera vivienda de obra nueva y el precio de alquiler medio por distrito.

De la misma manera que con el análisis de obra nueva, captamos los testigos existentes para alquiler de distintos portales inmobiliarios en los barrios de la Ciudad de Valencia, con el fin de obtener medias de precios para viviendas con características similares en cuanto a calidad, tipología y estado.

El aspecto más relevante en materia de alquiler es la decidida apuesta de los desarrolladores por el Build to Rent (B2R), que va a aumentar a corto plazo la oferta, lo que contribuirá de manera eficaz a relajar los precios. Es un cambio de tendencia histórico en el sector inmobiliario español, lo que lleva implícito un cambio de tendencia en cuanto a la relación de los españoles frente a la vivienda.

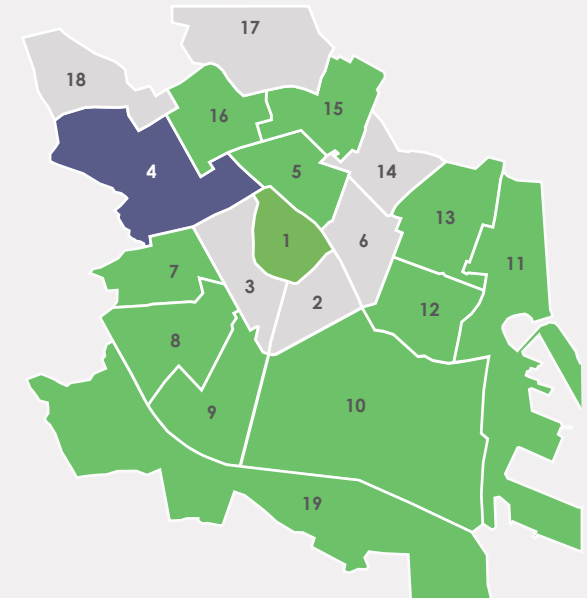
En el Anexo de este informe se incluye de forma detallada el *esfuerzo financiero* por tipología de cada barrio/ zona de toda el área metropolitana, a partir del cual obtenemos el porcentaje que implica la cuota hipotecaria en el Sueldo Neto Mensual de una unidad familiar, con el fin de compararlo con el porcentaje que implicaría el alquiler, partiendo de la base hipotética del mismo Sueldo Bruto Anual que se utilizó en el cálculo del primer caso.

El objetivo de este análisis es evidenciar cuales son las zonas de Valencia en donde el precio del alquiler repercute en mayor medida en el sueldo mensual de una unidad familiar y por consiguiente las causas particulares que generan estos escenarios.

A continuación podemos visualizar de forma gráfica la situación de los distintos distritos para las tipologías que consideramos más relevantes en cuanto a demanda, 2 y 3 habitaciones.

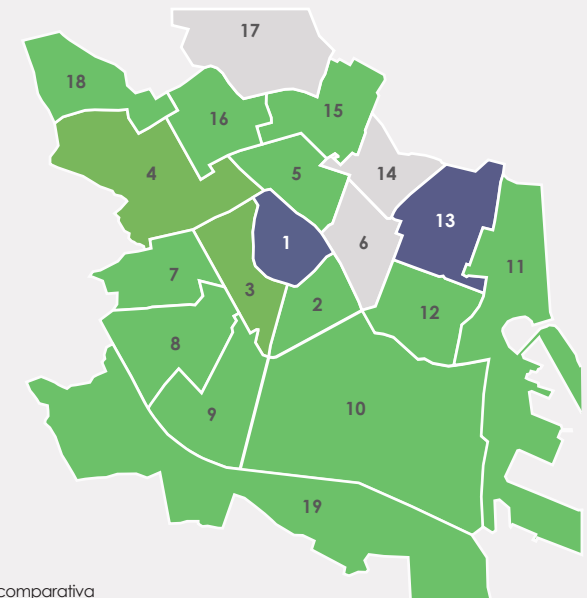
TIPOLOGÍA 2 HAB.

1. CIUTAT VELLA
2. EIXAMPLE
3. EXTRAMURS
4. CAMPANAR
5. LA SAÏDIA
6. EL PLA DEL REAL
7. OLIVERATA
8. PATRAIX
9. JESUS
10. QUATRE CARRERES
11. POBLATS MARITIMS
12. CAMINS AL GRAU
13. ALGIROS
14. BENIMACLET
15. RASCANYA
16. BENICALAP
17. POBLES DEL NORD
18. POBLES DEL OEST
19. POBLES DEL SUD



TIPOLOGÍA 3 HAB.

- mayor % cuota hipoteca*
- mayor % alquiler*
- % similares
- sin datos de tipología para realizar comparativa



*sobre sueldo neto mensual.

Figura 8 y 9. Mapa Ciudad de Valencia, comparativa tipología 2 y 3 hab. cuota hipoteca vs. alquiler. (Elaboración propia, 2020)

Continuamos con el análisis de cada distrito, con el objetivo de visualizar de manera general cómo se presenta el escenario de compra de una vivienda de obra nueva frente a la posibilidad de alquilar; las gráficas reflejan el porcentaje de incidencia en cada caso sobre el *sueldo neto mensual*¹ calculado como base.

CIUDAD DE VALENCIA

1. Ciutat Vella

En el caso de Ciutat Vella la situación es particular, ya que como comentamos en el análisis de obra nueva, los testigos para determinar las medias son escasos, provocando una gran diferencia de precios entre las tipologías existentes.

En cuanto al alquiler, los barrios *El pilar* y *La Xerea* poseen los precios más bajos del distrito, con una media de precio/m² menor a 10€.

Según el análisis tipológico, el **alquiler** de una vivienda de **2 habitaciones incide** sobre el sueldo neto mensual **un 17% más** en comparación con la cuota de hipoteca para obra nueva. Esto sucede principalmente porque los testigos existentes de esta tipología, se encuentran en el barrio *El Pilar*, presentando un valor precio/m² (obra nueva) mucho menor que en el caso de viviendas de **3 habitaciones** ubicadas en *La Seu*, en donde la situación es todo **lo contrario** ya que el esfuerzo financiero (**hipoteca**) representa un **7% más que la cuota de alquiler**. Continuando con el criterio de que **una unidad familiar no debería destinar más del 30% de sus ingresos mensuales** a la compra o alquiler de su vivienda.

Al ver la gráfica de comparativa general, los porcentajes se asemejan, ya que encontramos en todos los barrios del distrito una gran cantidad de viviendas para el alquiler, equilibrando la media con la cuota hipotecaria.

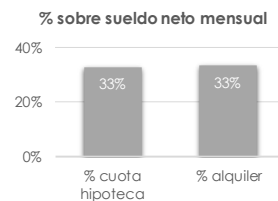


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Ciutat Vella. (Elaboración propia, 2020)

2. Eixample

En este distrito la **cuota hipotecaria** representa un **33% sobre ingresos mensuales**, frente a un **26%** para el **alquiler** de una vivienda.

En este distrito la situación de obra nueva es similar que en Ciutat Vella por la escasez de testigos disponibles, los cuales se encuentran concentrados en el barrio de *Ruzafa*, donde, para el mercado de alquiler hay gran oferta de viviendas con una media de precio/m² menor que en el resto de barrios del distrito.

No pudimos realizar la comparativa de viviendas de 2 habitaciones por la falta de datos de obra nueva, contrario a lo que sucede en la oferta de alquiler, ya que es la tipología predominante.

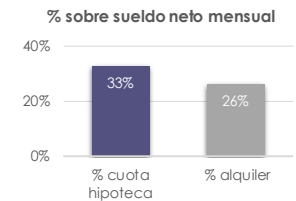


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Eixample. (Elaboración propia, 2020)

3. Extramurs

Aquí la situación cambia, a pesar de tener una mayor oferta de viviendas en alquiler, los precios en general son más elevados que la cuota de hipoteca, sobre todo para las tipologías con más demanda (2 y 3 habitaciones).

Es importante tener en cuenta el recambio de viviendas de obra nueva que está ocurriendo en este distrito de la Ciudad ya que detectamos la venta de las unidades de mayor valor, provocando una disminución en los precios medios.

Alquilar una vivienda en Extramurs representa un **11% más** que una cuota de hipoteca. En este distrito una unidad familiar deberá destinar un 39% de sus ingresos mensuales para arrendar un piso, superando ampliamente el porcentaje recomendado.

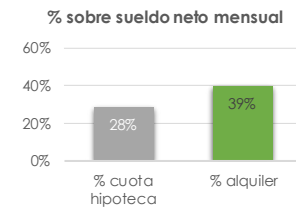


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Extramurs. (Elaboración propia, 2020)

4. Campanar

La situación es similar que en Ciutat Vella; para las viviendas de 2 habitaciones la cuota de hipoteca supone un mayor esfuerzo en comparación con el alquiler; y para la tipología de 3, es al revés. Esto equilibra los porcentajes cuando el análisis se hace de forma general para todo el distrito, llegando en **ambos casos a un 30%** de esfuerzo sobre el sueldo neto mensual.

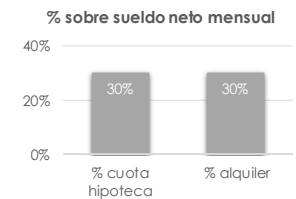


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Campanar. (Elaboración propia, 2020)

¹ Se estima a partir del sueldo bruto anual calculado según el ratio de esfuerzo necesario (6 años) para comprar una vivienda según tipología en cada distrito.

5. La Saïdia

En este distrito, el **alquiler** de una vivienda **repercute hasta un 33%** en los ingresos mensuales; aunque la diferencia no supere el 3%, supone un mayor esfuerzo que la cuota hipotecaria para la compra de una vivienda.

La oferta de obra nueva es bastante amplia, con unidades disponibles en todos los distritos, sobre todo de las tipologías más relevantes.

Para el caso del **alquiler**, la principal diferencia se encuentra en la tipología de **2 habitaciones**, ya que supone un esfuerzo mensual de un 20% más en comparación con la compra de una vivienda, **llegando a un 47%**.

6. El Pla del Real

Para este trimestre los testigos a la venta de obra nueva no suponen una muestra suficiente como para determinar precios medios. Por lo cual, mantenemos el valor de períodos anteriores a fin de realizar una comparación y evaluar de forma general que sucede en este distrito.

Nos encontramos con **porcentajes** de esfuerzo **similares por debajo del 30%**.

El mercado de alquiler concentra más unidades disponibles en el barrio *Mestalla*, con una media menor a 8€/m².

7. Oliverata

Según los datos obtenidos, **en general** para todas las tipologías, **el alquiler supone un mayor esfuerzo** mensual sobre los ingresos que en el caso de la cuota hipotecaria; con una **diferencia de un 12% más** para las viviendas de alquiler.

La tipología que presenta un mayor desequilibrio es la de **2 habitaciones**, suponiendo un esfuerzo del **26%** para la opción de **compra**, contra un **47% para el alquiler**.

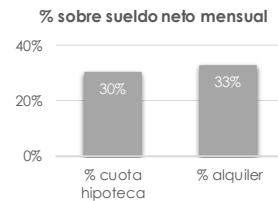


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en La Saïdia. (Elaboración propia, 2020)

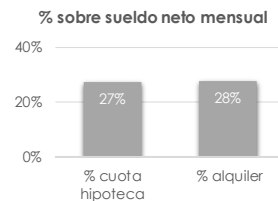


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en El Pla del Real. (Elaboración propia, 2020)

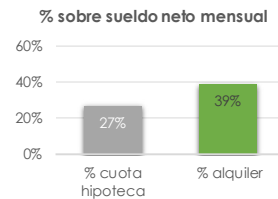


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Oliverata. (Elaboración propia, 2020)

8. Patraix

En este último período, la compra-venta de obra nueva en los barrios de *Patraix* y *Safranar* fue de un volumen importante, determinando precios de mercado muy competitivos.

En el caso del alquiler, el volumen de viviendas disponibles es mucho menor, el cual se encuentra concentrado principalmente en el barrio de *Patraix* con la media de precio/m² más elevada del distrito.

Al disminuir la oferta, se producen desequilibrios en los precios; y esto se evidencia aún más al realizar la comparativa con la opción de compra.

Alquilar una vivienda en Patraix supone un **8% más que** el pago de la **cuota hipotecaria** mensual para adquirir una vivienda.

9. Jesús

La oferta de obra nueva se concentra en el barrio *La Raiosa*, con mayor disponibilidad de tipologías de 3 habitaciones; ocurriendo lo mismo en el mercado de alquiler, además, es importante tener en cuenta que junto al barrio *San Marcelino* poseen la media de precio/m² más elevados del distrito (alquiler).

Aquí la situación se repite; la **cuota de alquiler es más alta que la de hipoteca**, suponiendo un esfuerzo del **11% más** en el sueldo neto mensual.

10. Quatre Carreres

Actualmente concentra **la mayor cantidad de unidades disponibles a la venta de obra nueva de toda la Ciudad**, con tipologías y precios variados cubriendo demanda de público con diferentes capacidades económico-financieras.

El hecho de tener un porcentaje mucho mayor de obra nueva produce este "desequilibrio", que se debe a la comparación de mercados con situaciones particulares distintas, provocando los resultados visualizados en los mapas y gráfico de barras.

Este escenario, da como resultado una cuota de **alquiler 14% más elevada que la de una hipoteca**.

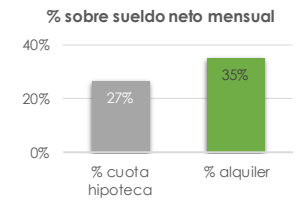


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Patraix. (Elaboración propia, 2020)

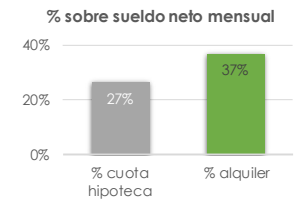


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Jesús. (Elaboración propia, 2020)

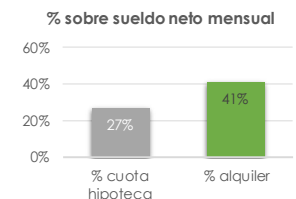


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Quatre Carreres. (Elaboración propia, 2020)

11. Poblats Maritims

La obra nueva se concentra en el barrio *El Grau*, con el mayor porcentaje de tipologías de 2 y 3 habitaciones. Para el caso del alquiler, existe mayor oferta en el barrio *Cabanyal-Canyamelar*.

Las situaciones de estos barrios son distintas, pudiendo ser una de las causas que provocan, a nivel distrito, un **esfuerzo del 13% más para alquilar que para una cuota hipoteca**.

El *Cabanyal*, además de ser atractivo por su cercanía a la playa, se posiciona como barrio emergente "de moda", sobre todo para jóvenes trabajadores y estudiantes universitarios.

12. Camins al Grau

La media de **alquiler** para este distrito representa un esfuerzo del **19% más que la cuota de hipoteca**.

El mercado de obra nueva es bastante acotado, con pocas unidades disponibles a la venta en este momento, caso contrario sucede con las viviendas para alquiler.

La mayor discrepancia se evidencia en la tipología de 2 habitaciones, con una diferencia superior al 11%; para el resto de tipologías la brecha alquiler-hipoteca es menor.

13. Algirós

Al igual que en el distrito anterior, la cantidad de testigos para obra nueva es escasa; pero, la diferencia se encuentra en que el resultado que arrojan los datos obtenidos, evidencia mayor similitud entre el porcentaje sobre ingresos que implica la cuota de alquiler y el de la cuota de hipoteca.

La mayor diferencia obtenida ocurre en la **tipología de 3 habitaciones** donde el **esfuerzo financiero para compra es un 9% mayor** que para el arrendamiento.

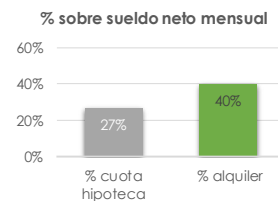


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Poblats Maritims. (Elaboración propia, 2020)

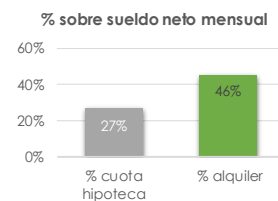


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Camins al Grau. (Elaboración propia, 2020)

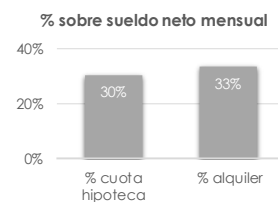


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Algirós. (Elaboración propia, 2020)

14. Benimaclet

En este distrito no se encuentran testigos de obra nueva significativos para determinar una media de valor de mercado; resultando inviable la comparación con la oferta de alquiler.

El barrio de Benimaclet por su cercanía con la zona de Universidades, es un foco importante en el mercado de arrendamiento de viviendas; actualmente no encontramos un gran número de pisos disponibles, lo que se transformará entre el segundo y tercer trimestre, donde tendremos la posibilidad de estudiar con mayor profundidad la situación particular de esta zona gracias al recambio de inquilinos.

15. Rascanya

La oferta de obra nueva es escasa, con menos de 15 testigos a la venta, determinando un esfuerzo financiero medio del 27% para todo el distrito.

El alquiler posee más unidades disponibles concentradas en el barrio *Sant Llorenç*, y la tipología predominante es la de 3 habitaciones.

La diferencia entre porcentajes es del 5%, con la cuota de alquiler por encima de la hipoteca.

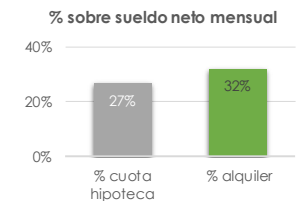


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Rascanya. (Elaboración propia, 2020)

16. Benicalap

La situación es muy similar a los distritos de Patraix y Quatre Carres en cuanto a la gran cantidad de viviendas de obra nueva a la venta, lo que genera precios muy competitivos. Esto da como resultado una vez más, un alquiler por encima del esfuerzo financiero para acceder a una vivienda.

El **alquiler** en Benicalap significa **un 9% más** en los ingresos que la cuota de hipoteca.

La mayor concentración de viviendas en alquiler se encuentra en el barrio *Benicalap*, con mayor porcentaje de viviendas de tipología de 3 habitaciones.

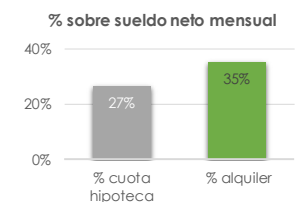


Gráfico. Comparación % cuota hipoteca vs. % alquiler sobre sueldo neto mensual en Benicalap. (Elaboración propia, 2020)

CONCLUSIONES

Luego de analizar el mercado de alquiler residencial para cada uno de los distritos de la Ciudad de Valencia, nos encontramos con el panorama de que el esfuerzo mensual que debe realizar una unidad familiar para arrendar una vivienda, es en general, mayor que el caso de adquirir una hipoteca para la compra de obra nueva. El 63% de los distritos responden a este patrón, para el caso contrario tan sólo un 5%; y el resto de distritos, se encuentran en el grupo de porcentajes similares, con un sólo 3% de diferencia sobre ingresos.

A lo largo de este informe analizamos distintas situaciones que determinan este resultado, entre ellos, la dificultad para obtener un crédito hipotecario, sobre todo por parte de los jóvenes que desean acceder a su primera vivienda; la creciente inmigración, las opiniones subjetivas que generan desinformación sobre el estado real del sector, entre otras; logrando que la demanda

de viviendas para alquilar crezca exponencialmente.

Todo este contexto da como resultado un nuevo nicho de mercado que se plasma en la modalidad B2R, que ya es una realidad tanto en la Ciudad de Valencia como en algunos municipios del área metropolitana.

Este nuevo producto se posiciona como un atractor para desarrolladores que buscan apostar por el mercado inmobiliario de alquiler; lo que a su vez, favorecerá a relajar los precios gracias al aumento de oferta; equilibrando así, el porcentaje de repercusión sobre los ingresos mensuales de los consumidores, que en este momento se encuentra muy por encima del ideal 30%.

En los próximos informes continuaremos analizando el mercado, con el fin de evidenciar la evolución del sector y como repercute en él la influencia del B2R.

Referencias

- I Benedito, I. 2020. Cómo se comportará la vivienda en 2020. 8 de enero. Último acceso: 9 de enero de 2020. <https://www.expansion.com/economia/2020/01/08/5e150802468aeb5f0c8b45ad.html>.
- II Sanz, Elena. 2020. NUEVA ERA EN LA VIVIENDA Adiós al 'boom' de precios y riesgo de caídas en Barcelona y Costa del Sol. 9 de enero. Último acceso: 10 de enero de 2020. https://www.elconfidencial.com/vivienda/2019-12-23/vivienda-residencial-especial-inmobiliario-gurus_2370228/.
- III Observatorio de la Vivienda UPV. 2020. «INFORME SECTOR INMOBILIARIO VALENCIA 4T2019.» VALENCIA.
- IV Encinar, Fernando. 2020. Idealista.com. 8 de enero. Último acceso: 9 de enero de 2020. <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2020/01/07/779295-el-acceso-a-la-vivienda-la-caida-de-la-confianza-y-los-demas-retos-a-los-que-se>.
- V Sánchez, Carlos. 2019. La raquítica creación de nuevos hogares aleja otra burbuja inmobiliaria. 5 de abril. Último acceso: 8 de enero de 2020. https://www.elconfidencial.com/economia/2019-04-05/creacion-nuevos-hogares-aleja-burbuja-inmobiliaria_1925054/.
- VI Balcells. 2020. Mercado Inmobiliario en España: Predicciones Para 2020. 10 de enero. Último acceso: 11 de enero de 2020. <https://balcellsgroup.com/es/mercado-inmobiliario-espana-predicciones-2020/>.
- VII ST. 2020. Tendencias del Sector Inmobiliario_2020. Sociedad de Tasación, MADRID: ST.
- VIII Brualla, Alba. 2019. ¿Hay demanda en España para 140.000 casas nuevas al año? 27 de abril. Último acceso: 10 de enero de 2020. <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/9845385/04/19/Hay-demanda-en-Espana-para-140000-casas-nuevas-al-ano.html>.

OBSERVATORIO DE LA VIVIENDA

Los informes publicados por el Observatorio de la Vivienda de la Universitat Politècnica de València se encuentran disponibles en la web: <http://www.upv.es/contenidos/OBSERVA/>.

EQUIPO

FERNANDO COS-GAYÓN LÓPEZ

Doctor Arquitecto e Ingeniero en Edificación
Director Cátedra Observatorio de la Vivienda

ÁNGEL MARTÍN FURONES

Doctor Ingeniero en Geodesia y Cartografía
Científico de Datos Cátedra Observatorio de la Vivienda

ANA FLORENCIA ANDRADA

Arquitecta
Investigación y análisis de datos Cátedra Observatorio de la Vivienda

JUAN RAMALLÓN

Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática
Investigación y análisis de datos Cátedra Observatorio de la Vivienda

JAVIER AGUSTÍN HERRÁEZ GÓMEZ

Arquitecto Técnico
Investigación y análisis de datos Cátedra Observatorio de la Vivienda

MATEU TUR TUR

Escuela Técnica Superior de Ingeniería Geodésica, Cartográfica y Topografía
Investigación y análisis de datos Cátedra Observatorio de la Vivienda

SECTOR INMOBILIARIO

VALENCIA ESPAÑA

4^o trimestre
2019

ANEXO

Área Metropolitana
de Valencia

Oferta Obra nueva

Ratio de esfuerzo

Esfuerzo financiero



ANEXO 4to trim 2019

0 Introducción.

1 Estudio de Mercado:

Oferta Obra Nueva.

Ratio de Esfuerzo.

Esfuerzo Financiero.

2 Área Metropolitana Valencia

Valencia.

Horta Nord.

Horta Oest.

Horta Sud.

Versión digital

Queda prohibida la reproducción total o parcial de este documento, por cualquier medio o procedimiento, sin para ello contar con la autorización previa, expresa y por escrito de su autor(a).

Derechos Reservados © Observatorio de la Vivienda. UPV.

Enero de 2020
Valencia, España.

contenido

La Cátedra Observatorio de la Vivienda de la Univeritat Politècnica de València nace con el patrocinio de White Investing, Vialterra Infraestructuras, Porcelanosa, Asociación de Promotores de Valencia y Olivares Consultores, con el cometido de analizar el mercado inmobiliario de Valencia de manera objetiva, institucional y pública, dirigiendo la atención al comportamiento de la Demanda y su relación con la Oferta.

Para ello, se conjugan diferentes metodologías, desde la toma de datos directa de la Oferta, hasta la utilización de Machine Learning en el análisis de datos. Con esto, se persigue anticipar desequilibrios entre Oferta y Demanda, así como establecer las necesidades o saturación, según el caso, de cada barrio de una ciudad.

Se está trabajando en la recopilación de datos públicos, aplicando metodología Big Data, para construir un modelo robusto con gran número de indicadores de alta correlación a la evolución real del mercado, lo que permitirá proyectar una predicción de la evolución dos indicadores básicos: el número de viviendas a la venta y el precio de las mismas.

Además, se pretende informar adecuadamente a todos los agentes del sector (y el comprador es un referente) con datos que aporten algo más que la cuantificación económica de la evolución del precio. De hecho, se presentan los Ratios de Esfuerzo y Ratio Financiero mínimos para acceder a una determinada tipología de vivienda en cada uno de los 88 barrios en los que se ha

dividido la ciudad de Valencia. Asimismo, en el siguiente informe expandimos el ámbito de estudio incluyendo las zonas correspondientes a los municipios que integran el área metropolitana.

Con esta información, se liga el precio del inmueble a la renta disponible, y a la carga que supone la cuota de la hipoteca sobre el neto mensual de la unidad familiar.

El presente informe, correspondiente al cuarto trimestre de 2019 contiene, por tanto, un exhaustivo análisis de la Oferta de obra nueva existente en el área metropolitana de Valencia, compuesta por los municipios integrados en las comarcas de Huerta Norte, Huerta Oeste, Huerta Sur y la Ciudad de Valencia.

introducción

1 estudio de mercado

OFERTA OBRA NUEVA

En el siguiente informe se desarrolla el análisis de la **Oferta de Obra Nueva** en los **distritos y barrios** de la ciudad de Valencia, asimismo en el resto de **municipios** que integran el **área metropolitana**; con la finalidad de establecer las características de las tipologías de viviendas que se encuentran a la venta, y de esta manera, establecer los rangos de precios que existen en el mercado.

Dichos datos podrán servir en un futuro para definir las características de las promociones inmobiliarias según el comportamiento del mercado.

Para ello se analizará el precio medio unitario, el precio medio absoluto y las superficies medias de las viviendas ofertadas, donde se incluye:

- Ubicación de las promociones.
- Características del entorno.
- Principales características de las unidades habitacionales.
- Factores de segmentación y homogenización.
- Superficies unitarias ofertadas (m²).
- Precio promedio por unidad.
- Precio promedio por m².

1 estudio de mercado

RATIO DE ESFUERZO

El **Ratio de Esfuerzo** es un indicador que se utiliza para estimar la cantidad de **años de Sueldo Bruto** que una unidad familiar debería destinar para adquirir una vivienda.

De acuerdo a los datos obtenidos por el Observatorio de la Vivienda sobre los precios de obra nueva existente en Valencia, se realiza una distinción entre las **tipologías** más relevantes, **2 y 3 habitaciones**.

A partir del precio medio de las viviendas por barrio y por tipología, se estima cuánto será la **Renta Bruta Anual** necesaria de una unidad familiar durante 5, 6 o 7 años para adquirir una vivienda.

En el siguiente informe utilizamos un Ratio de Esfuerzo de **6 años**, como valor intermedio.

- Tipologías 2 y 3 habitaciones.
- Ratio de Esfuerzo: 6 años.
- Precio medio de viviendas por barrios.

1 estudio de mercado

ESFUERZO FINANCIERO

A partir de la Renta Bruta Anual necesaria para adquirir una vivienda según el Ratio de Esfuerzo aplicado; se calcula el **Esfuerzo Financiero**, que representa un **indicador porcentual sobre el sueldo neto** de una unidad familiar, que corresponde a la **cuota hipotecaria** mensual destinada para comprar una vivienda.

Se estima que en condiciones normales, una unidad familiar **no** debería destinar **más del 30% de su sueldo neto mensual en la cuota de hipoteca** de su vivienda.

- Precio medio de viviendas por tipología, por barrio.
- Sueldo Neto
- Cuota Hipotecaria
- Esfuerzo Financiero porcentual.

2

ANÁLISIS DE OFERTA OBRA NUEVA

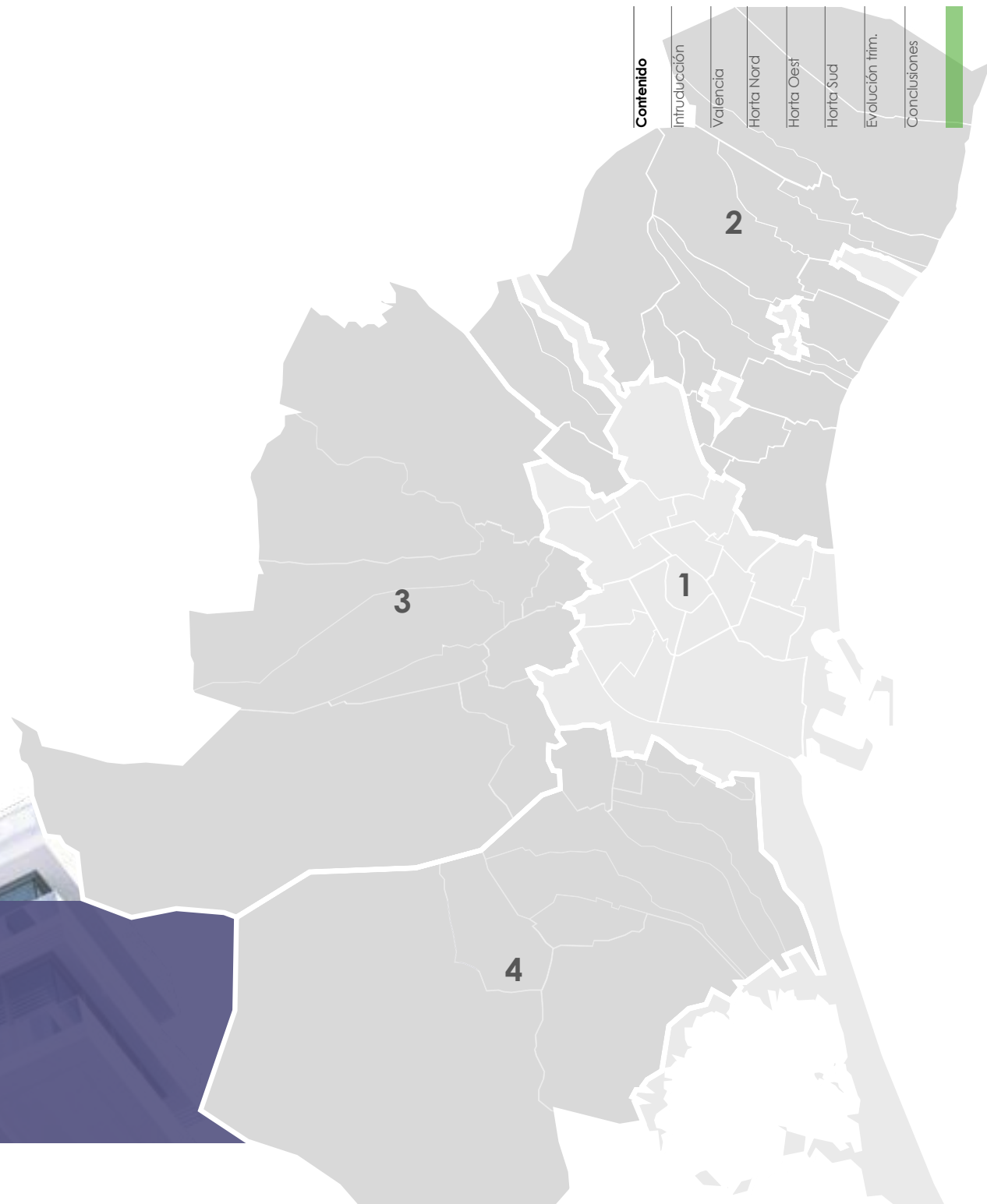
El **área metropolitana**
de Valencia se
conforma por 4
comarcas:

**Valencia,
Horta Nord,
Horta Oest y
Horta Sud**

Mapa Interactivo

área metropolitana
valencia

Contenido
Introducción
Valencia
Horta Nord
Horta Oest
Horta Sud
Evolución trim.
Conclusiones



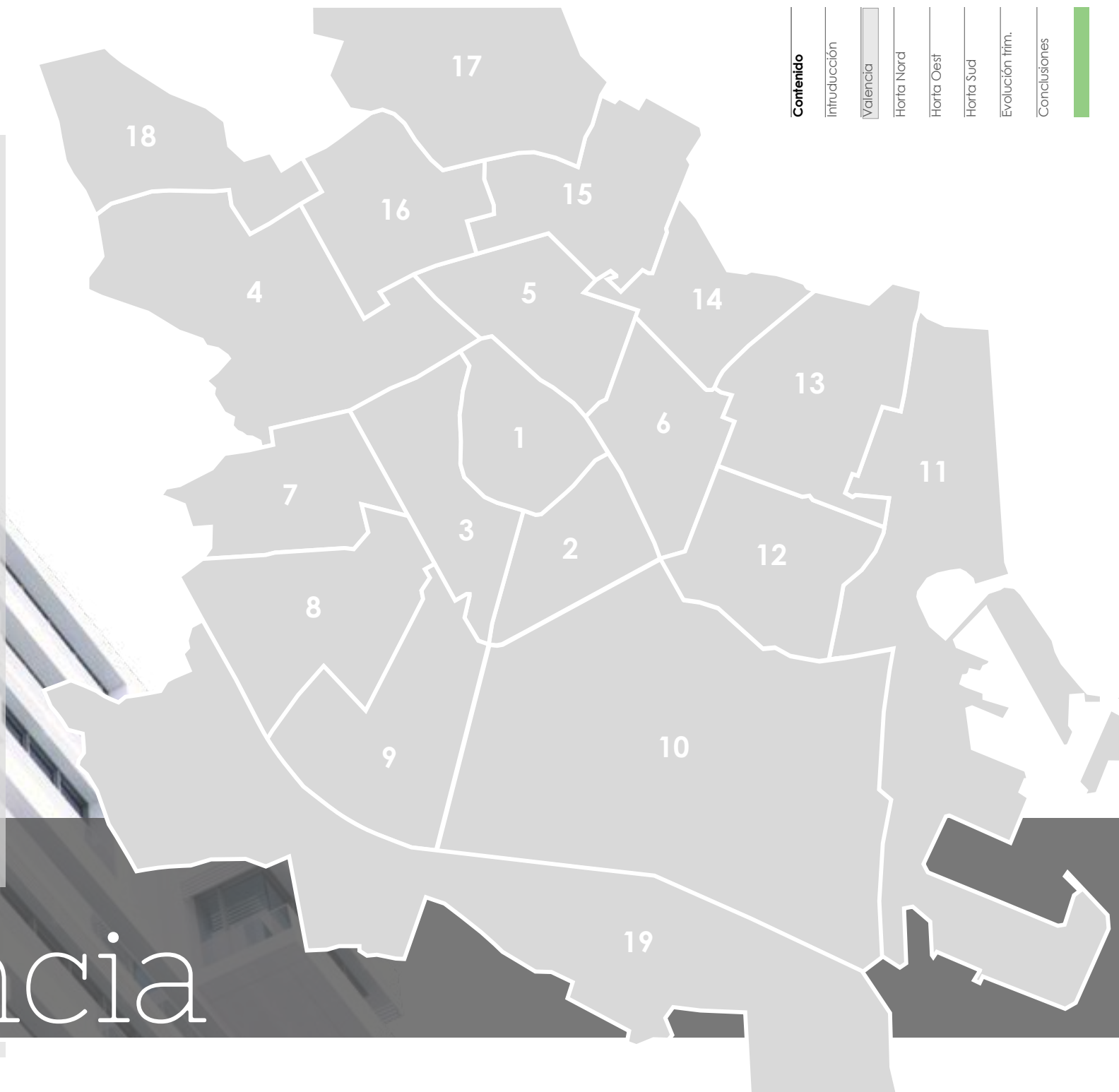
2

OBRA NUEVA

Ciudad de Valencia

Mapa Interactivo

valencia



Contenido

Introducción

Valencia

Horta Nord

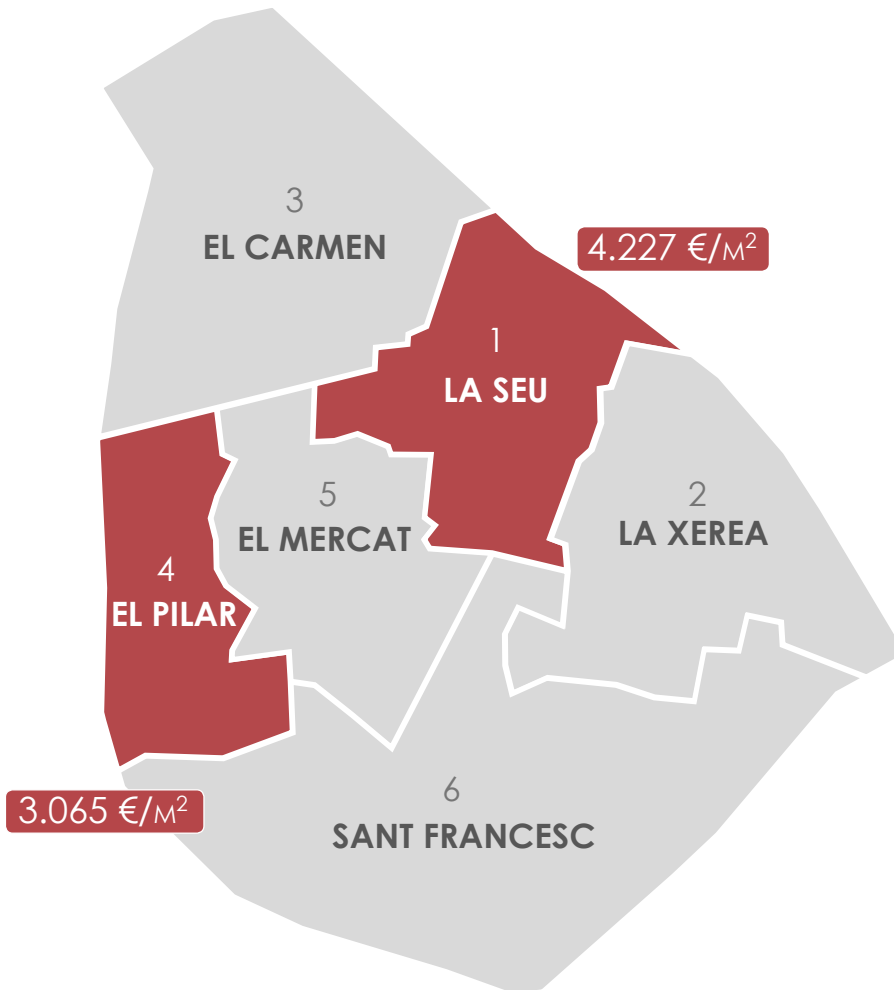
Horta Oest

Horta Sud

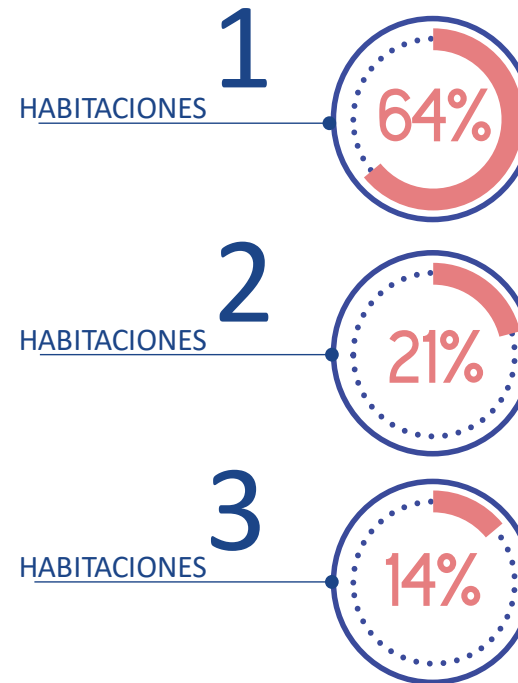
Evolución trim.

Conclusiones





PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



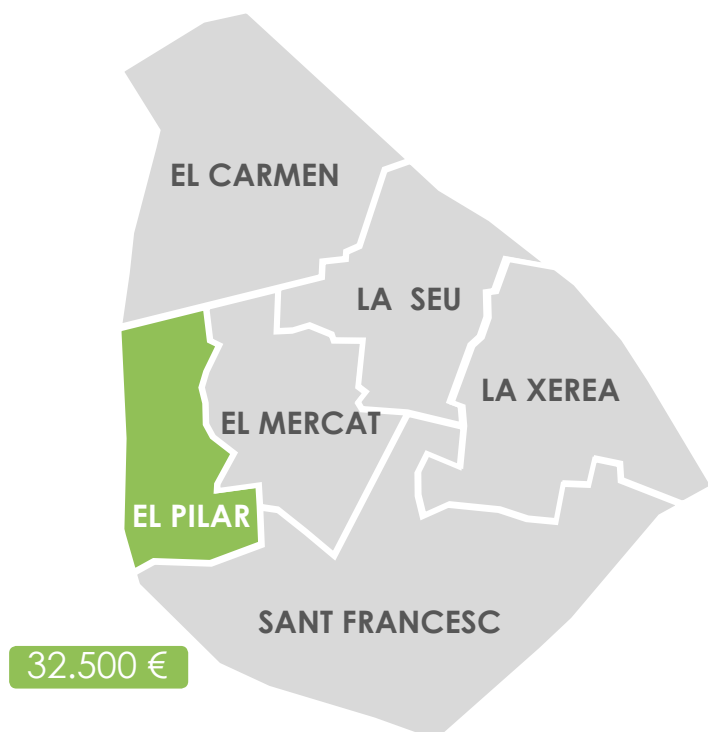
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

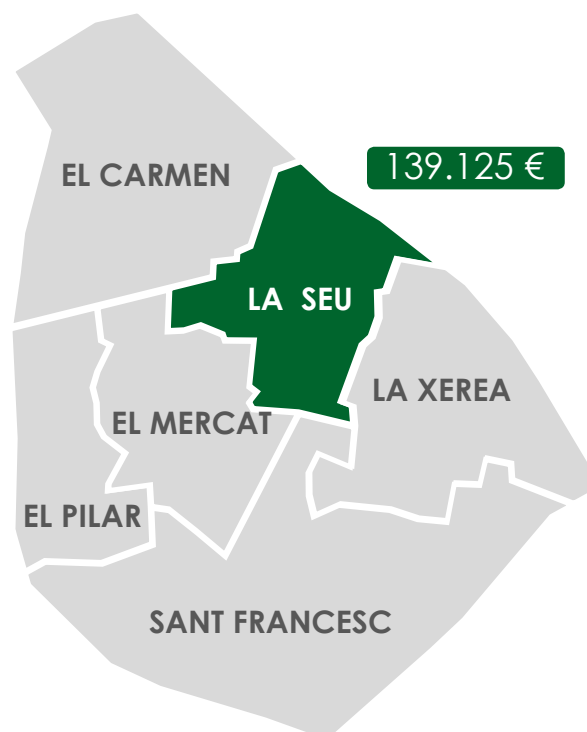
Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

ciutat vella

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



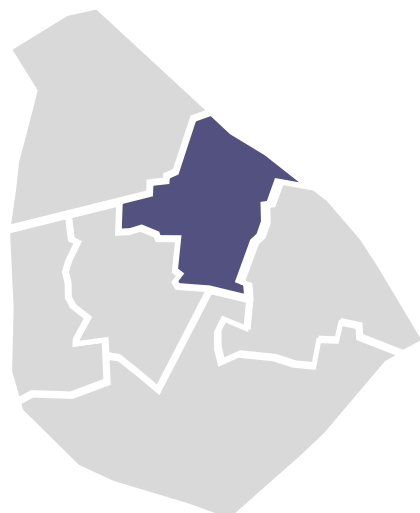
RENTA BRUTA ANUAL



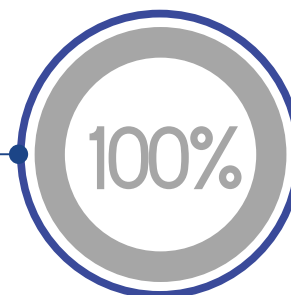
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



3
HABITACIONES



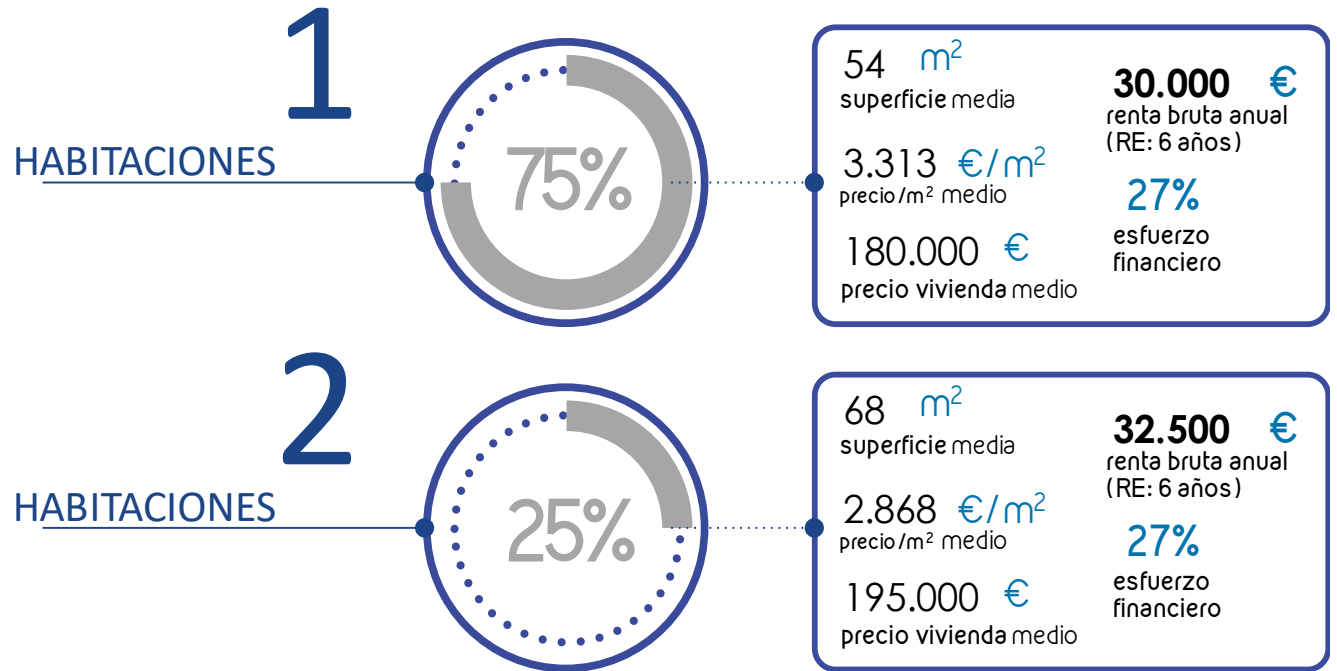
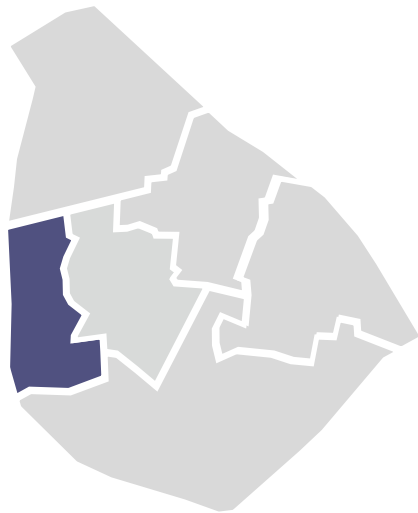
197 m ² superficie media	139.125 € renta bruta anual (RE: 6 años)
4.227 €/m ² precio/m ² medio	33% esfuerzo financiero
834.750 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

LA SEU
ciutat vella

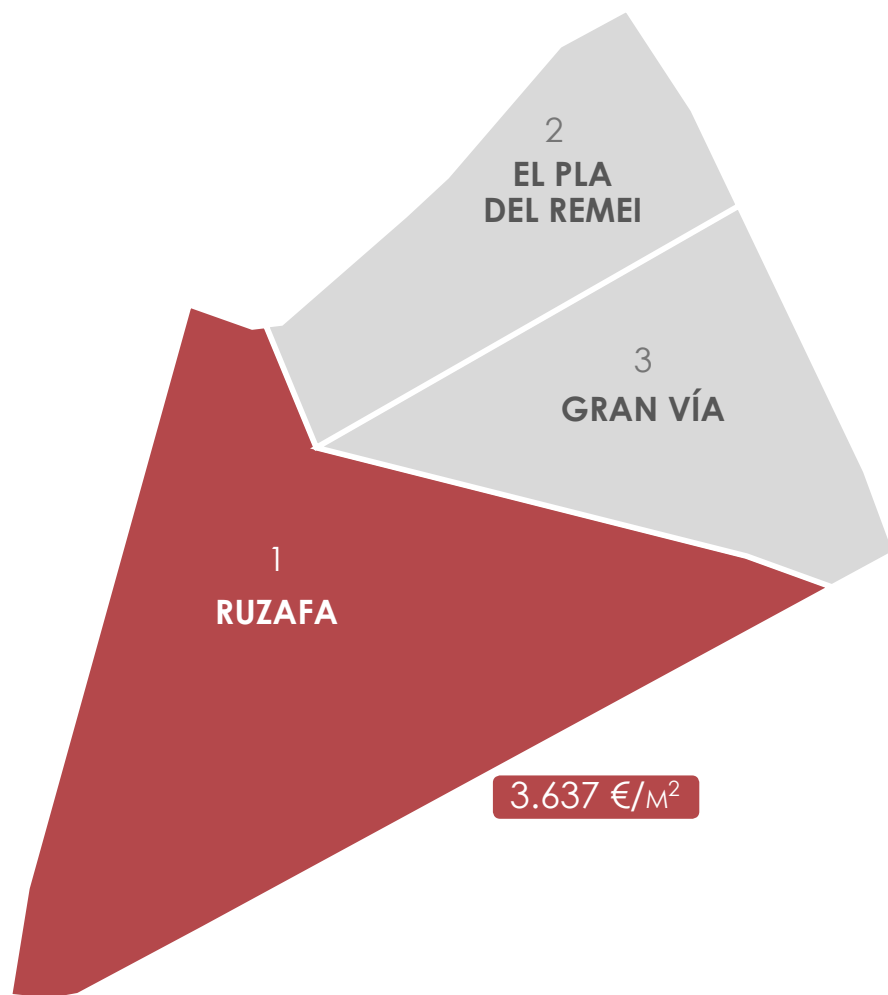


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

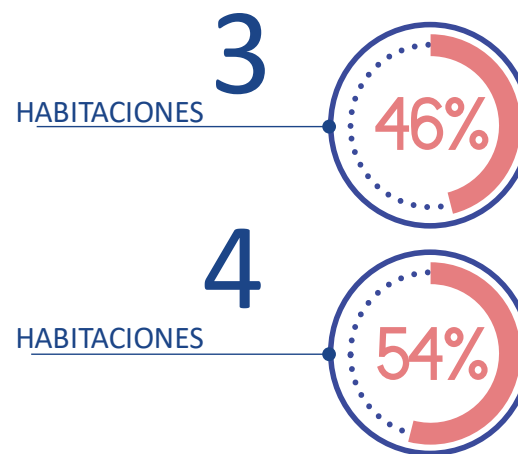
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

EL PILAR
ciutat vella



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

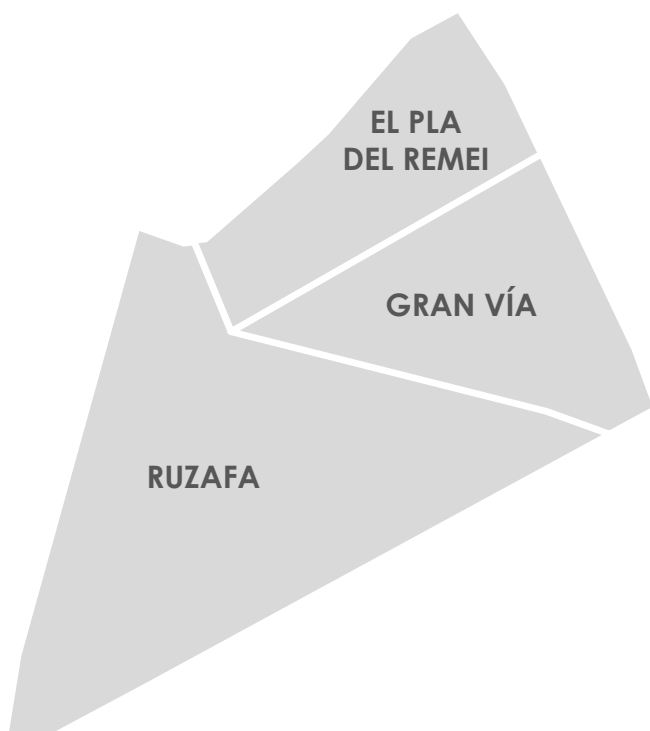


OFERTA OBRA NUEVA

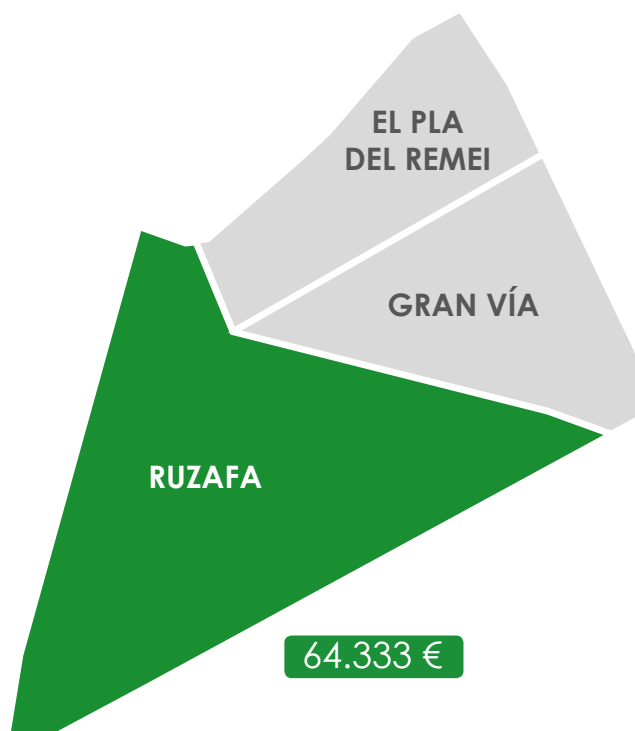
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



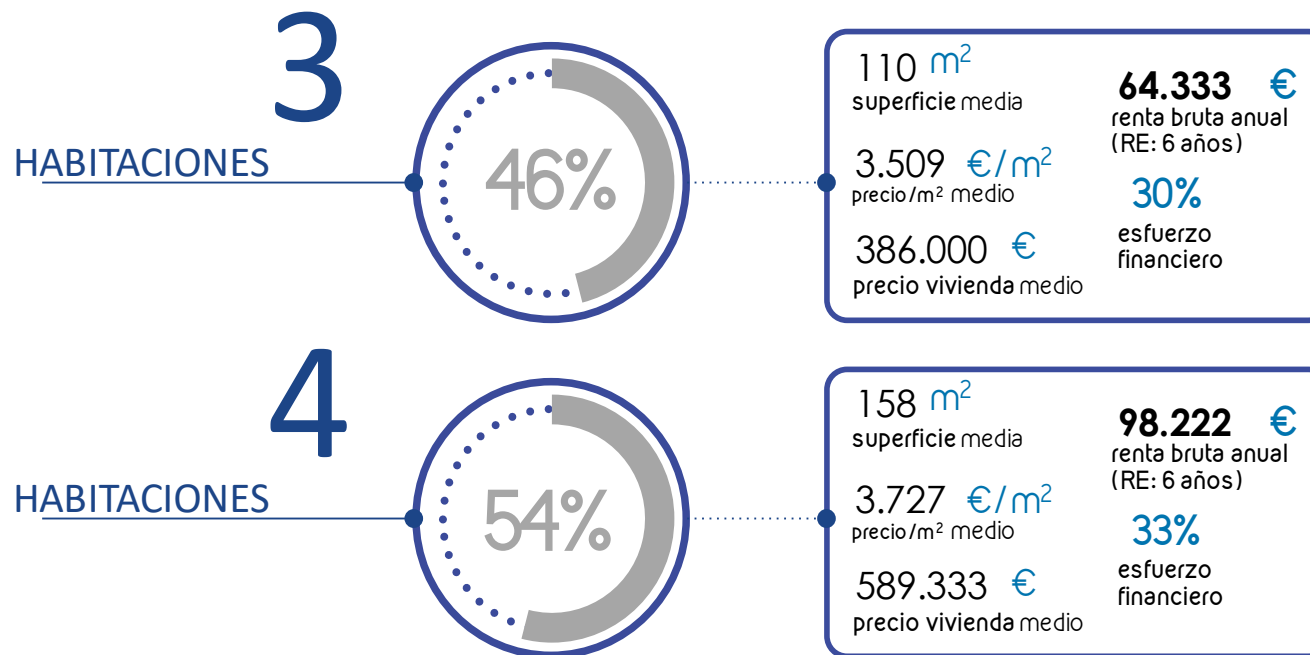
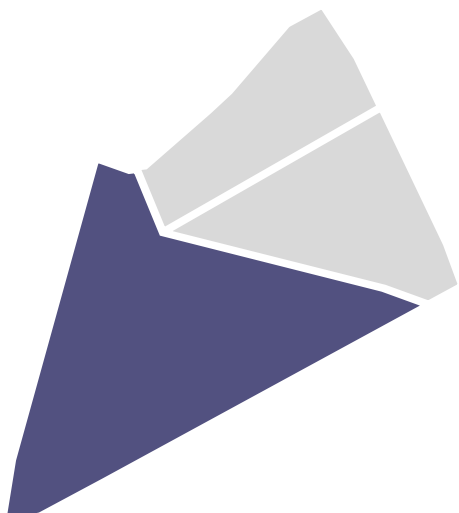
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

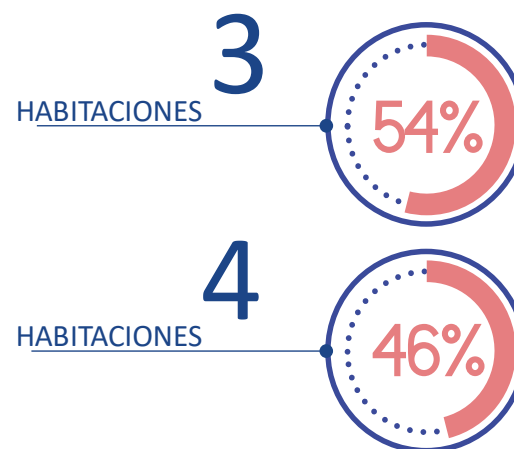
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

RUZAFa
l'eixample



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

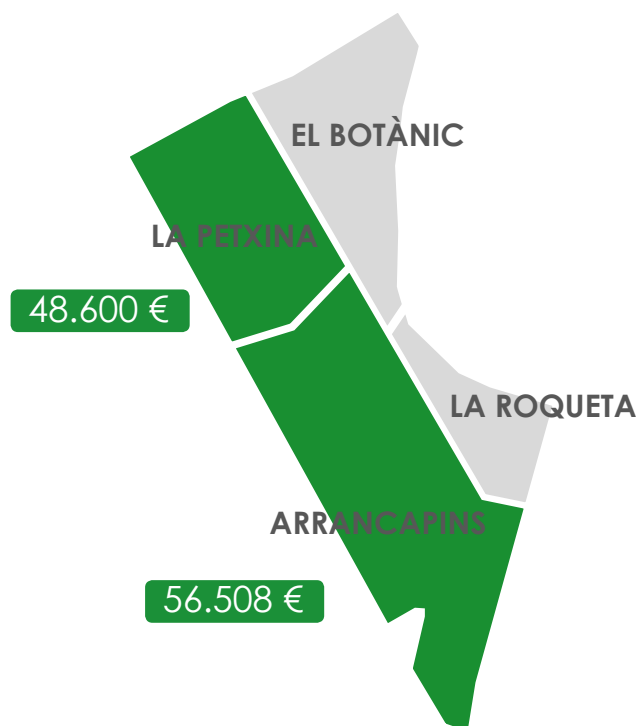
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



RENTA BRUTA ANUAL



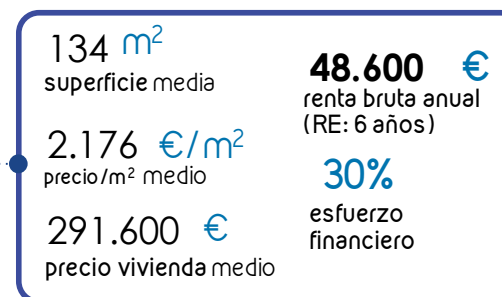
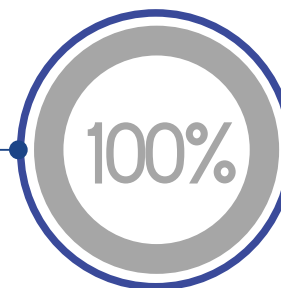
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



3
HABITACIONES

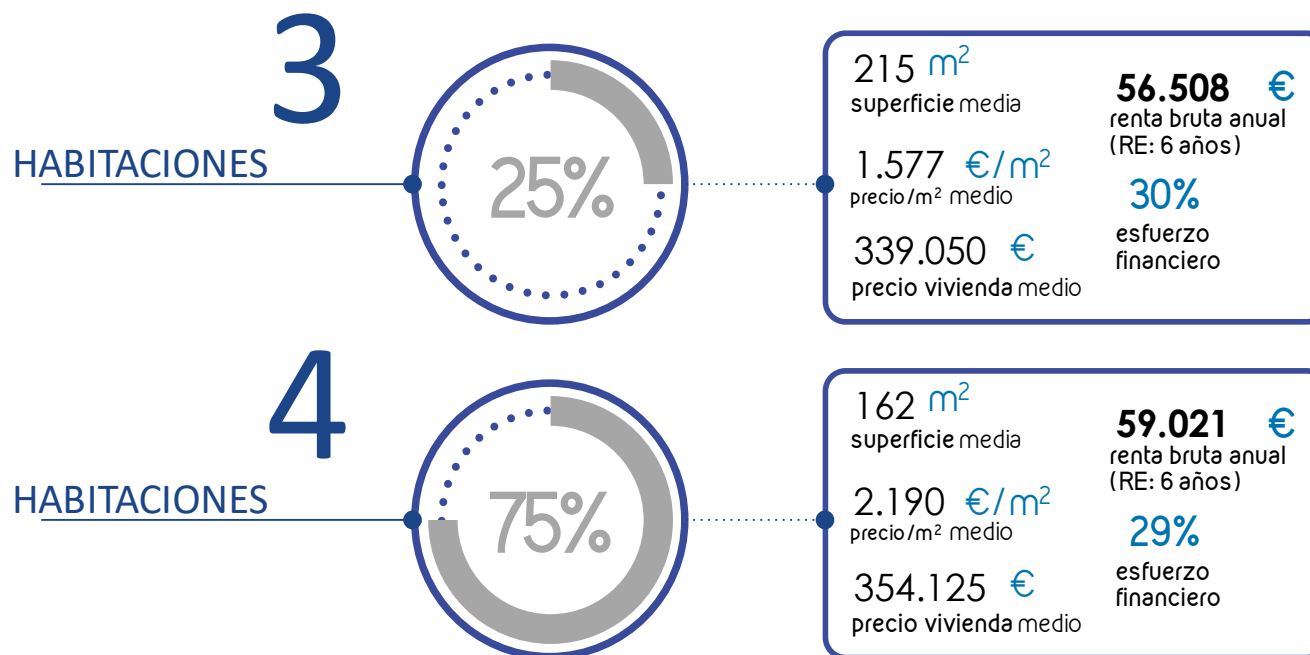
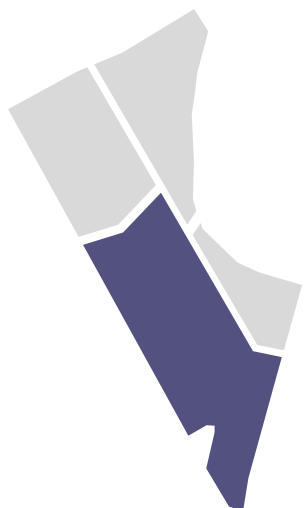


LA PETXINA extramurs

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

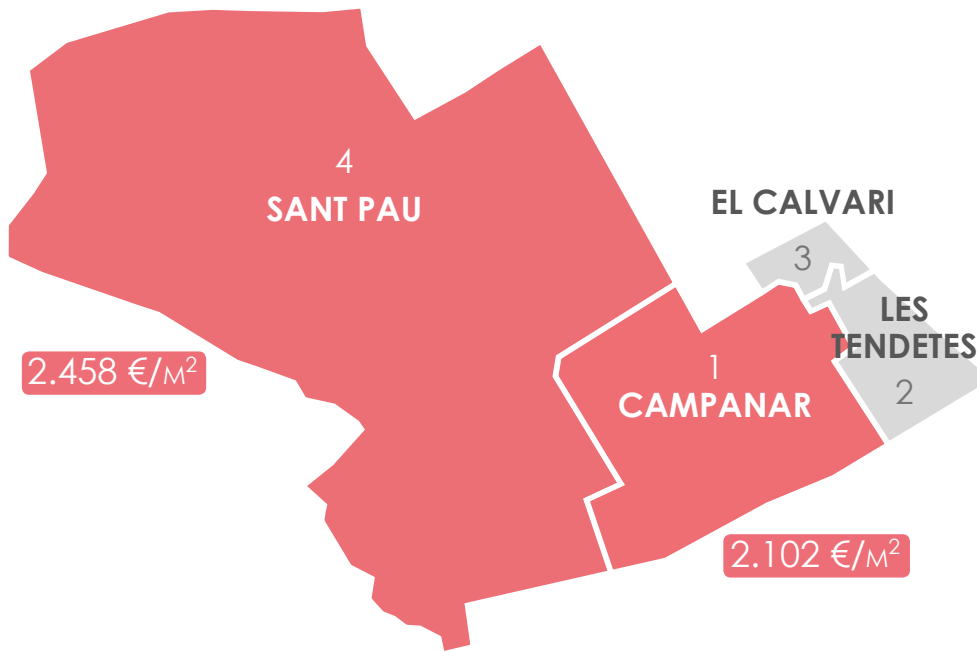


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

ARRANCAPINS
extramurs



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

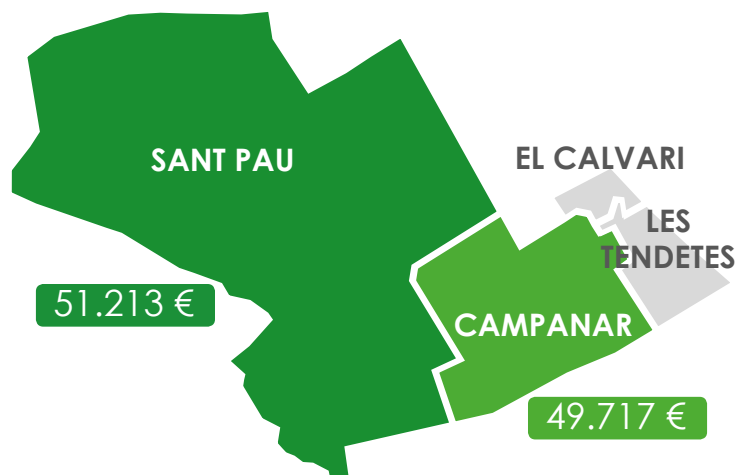
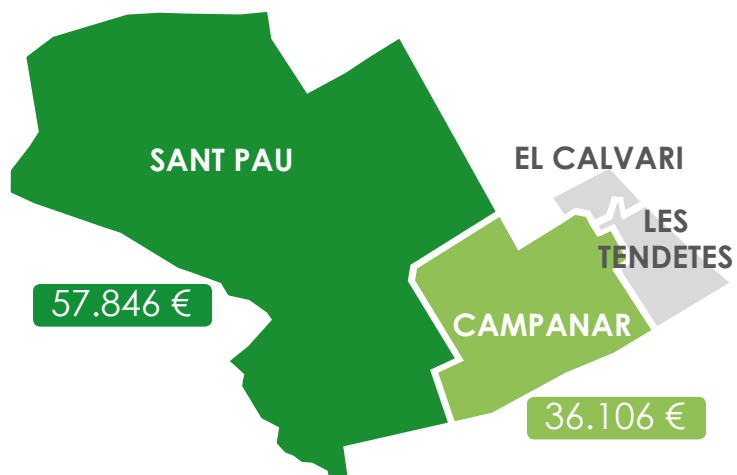
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

campanar

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



RENTA BRUTA ANUAL

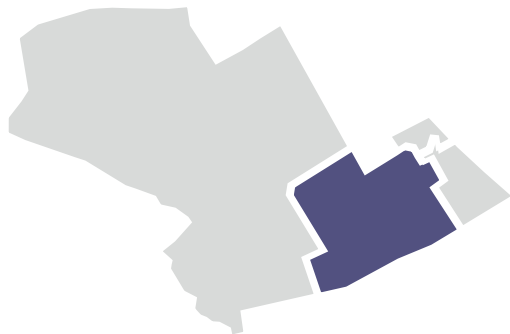


RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

campanar

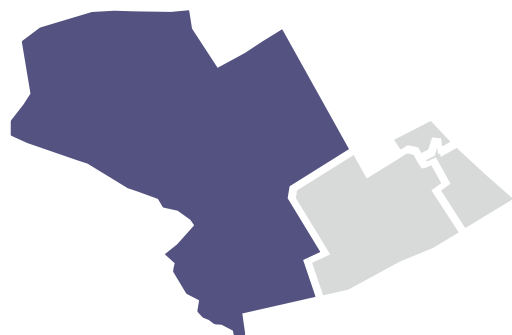


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

CAMPANAR
campanar

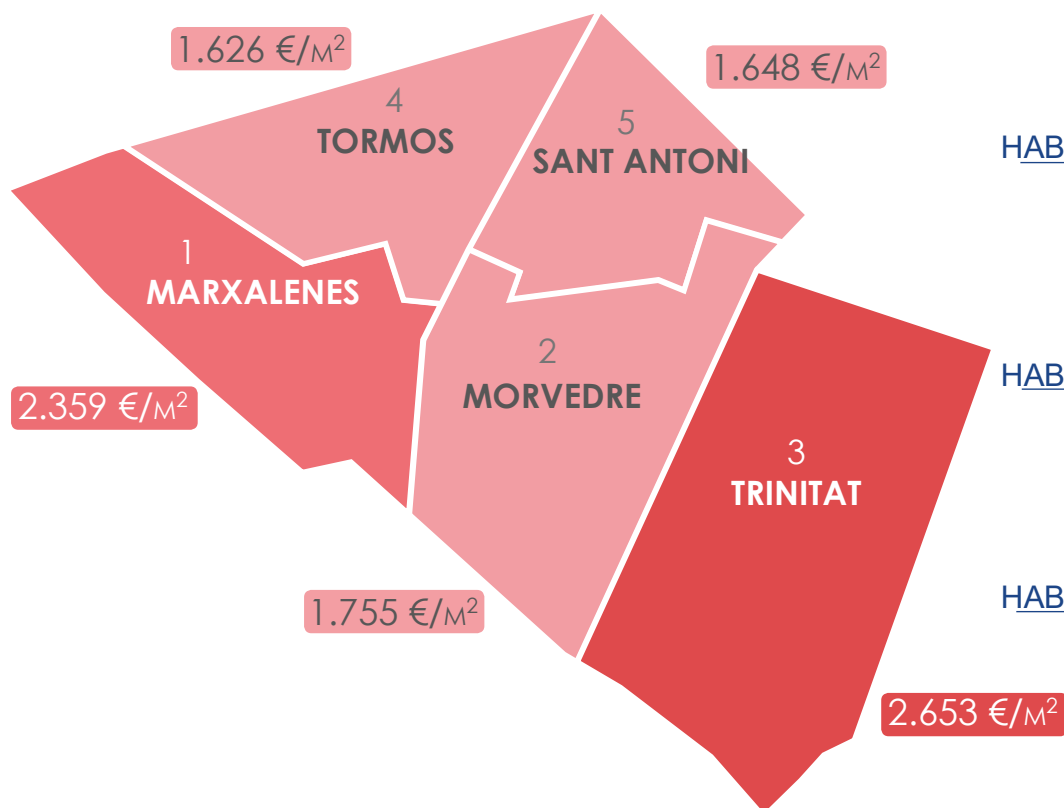


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

SANT PAU
campanar



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



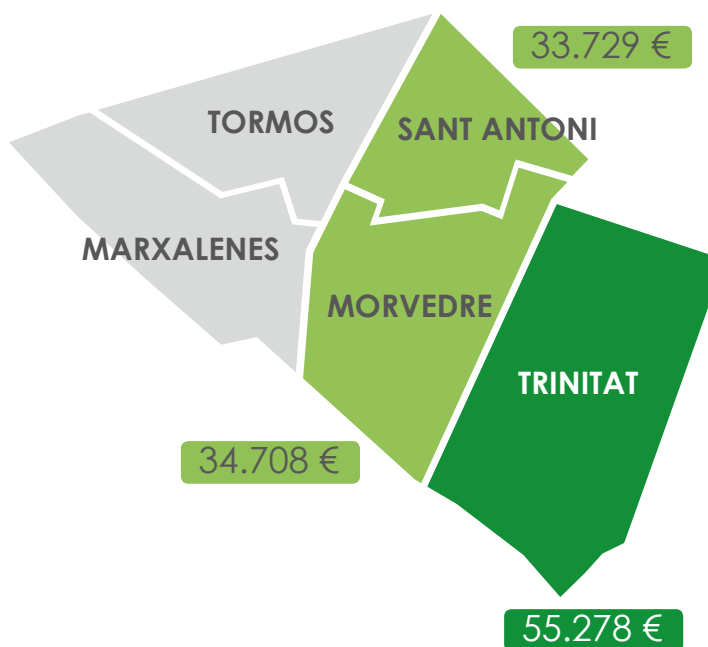
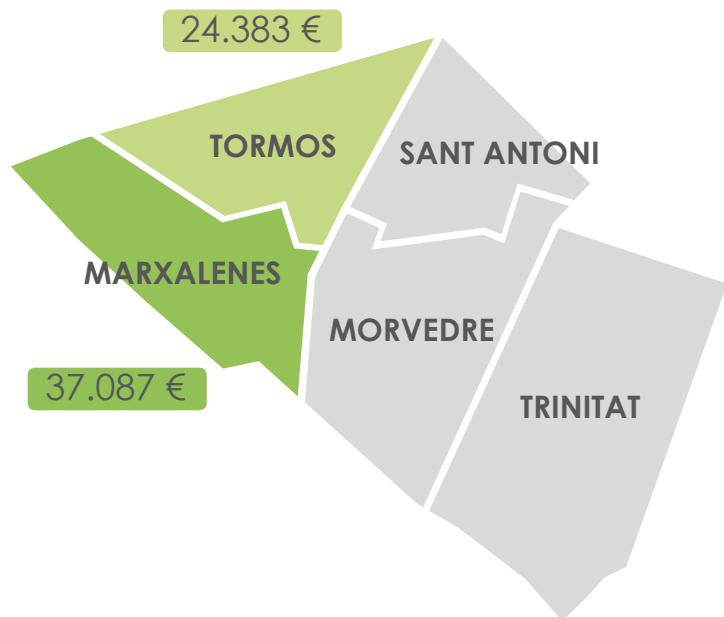
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



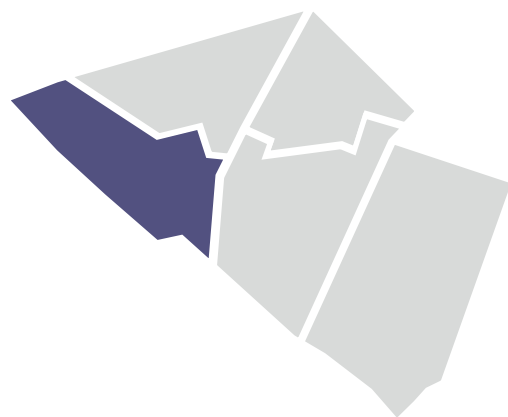
RENTA BRUTA ANUAL



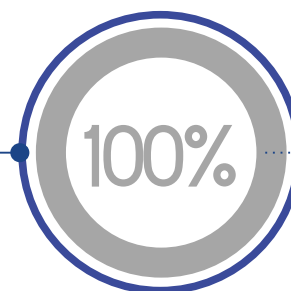
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



2
HABITACIONES



94 m ² superficie media	37.087 € renta bruta anual (RE: 6 años)
2.359 €/m ² precio/m ² medio	28% esfuerzo financiero
222.520 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

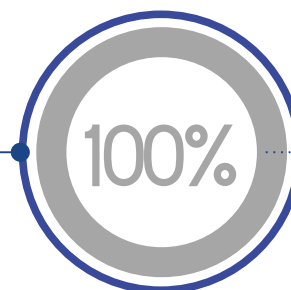
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

MARXALENES
la saïdia



3
HABITACIONES



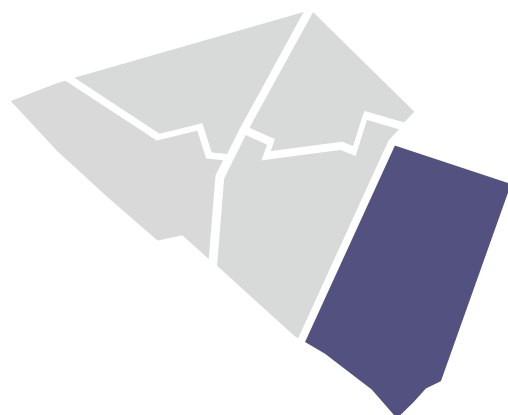
119 m ² superficie media	34.708 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.755 €/m ² precio/m ² medio	27% esfuerzo financiero
208.250 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

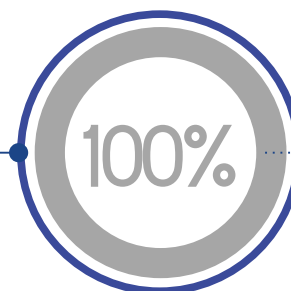
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

MORVEDRE
la saïdia



3
HABITACIONES



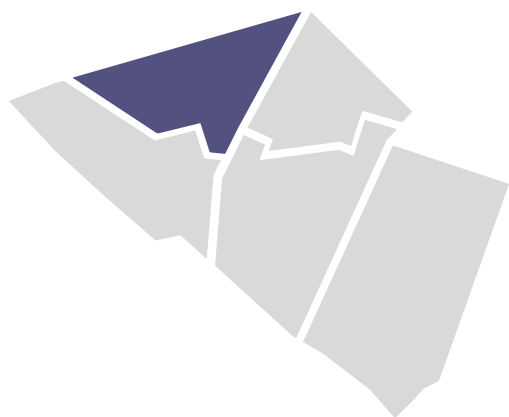
125 m ² superficie media	55.278 € renta bruta anual (RE: 6 años)
2.653 €/m ² precio/m ² medio	30% esfuerzo financiero
331.667 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

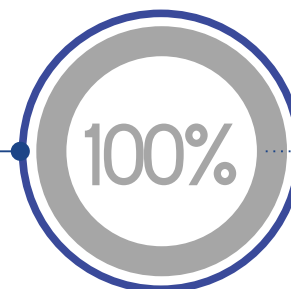
Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

TRINITAT
la saïdia



2

HABITACIONES



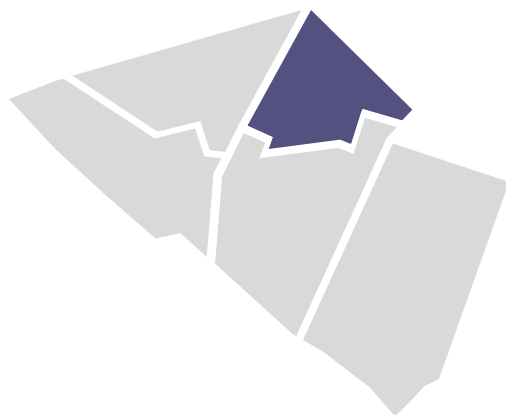
90 m ² superficie media	24.383 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.626 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
146.300 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

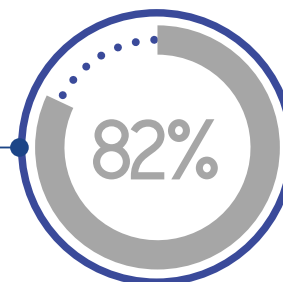
- OFERTA OBRA NUEVA
- RATIO DE ESFUERZO
- ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

TORMOS
la saïdia



3 HABITACIONES



120 m²
superficie media

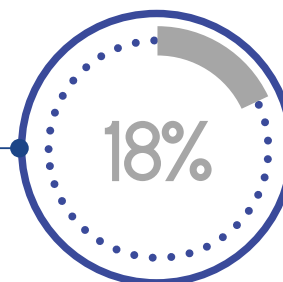
33.729 €
renta bruta anual
(RE: 6 años)

1.692 €/m²
precio/m² medio

27%
esfuerzo financiero

202.373 €
precio vivienda medio

4 HABITACIONES



201 m²
superficie media

52.256 €
renta bruta anual
(RE: 6 años)

1.557 €/m²
precio/m² medio

30%
esfuerzo financiero

313.536 €
precio vivienda medio

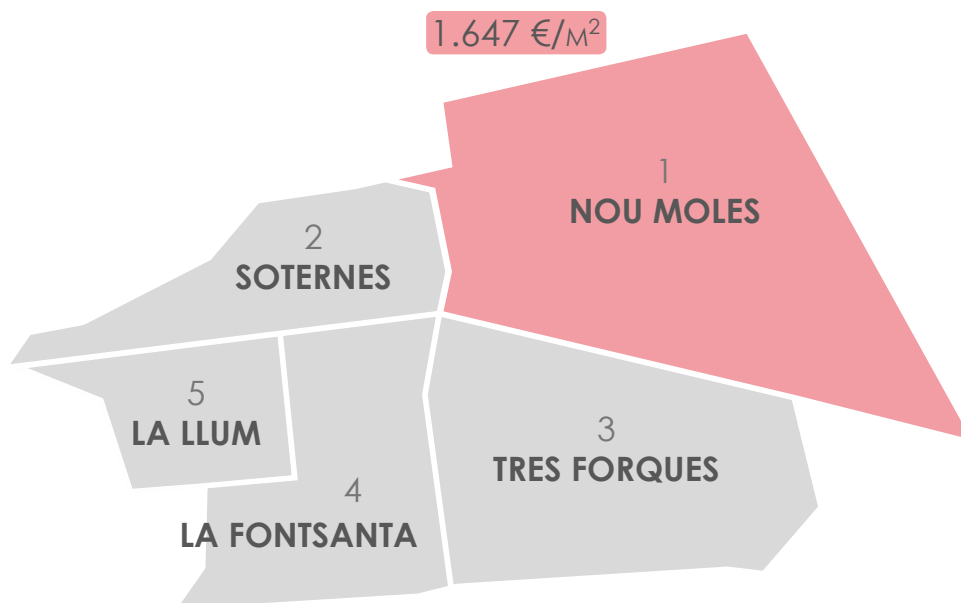
TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

SANT ANTONI
la saïdia

PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

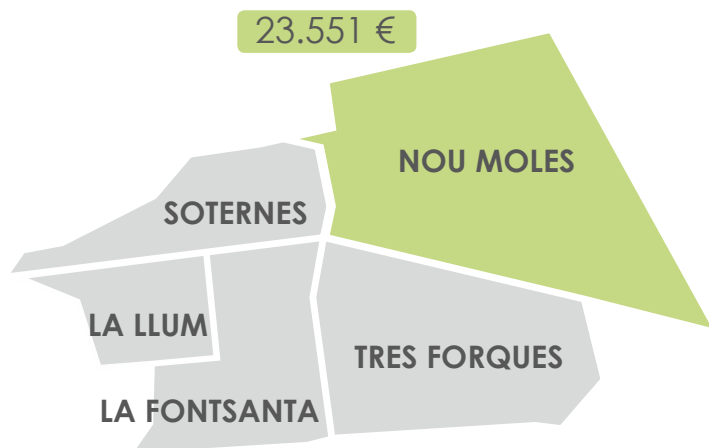


OFERTA OBRA NUEVA

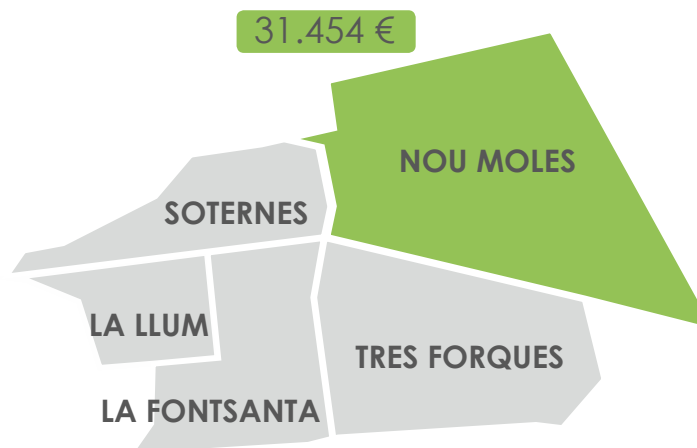
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



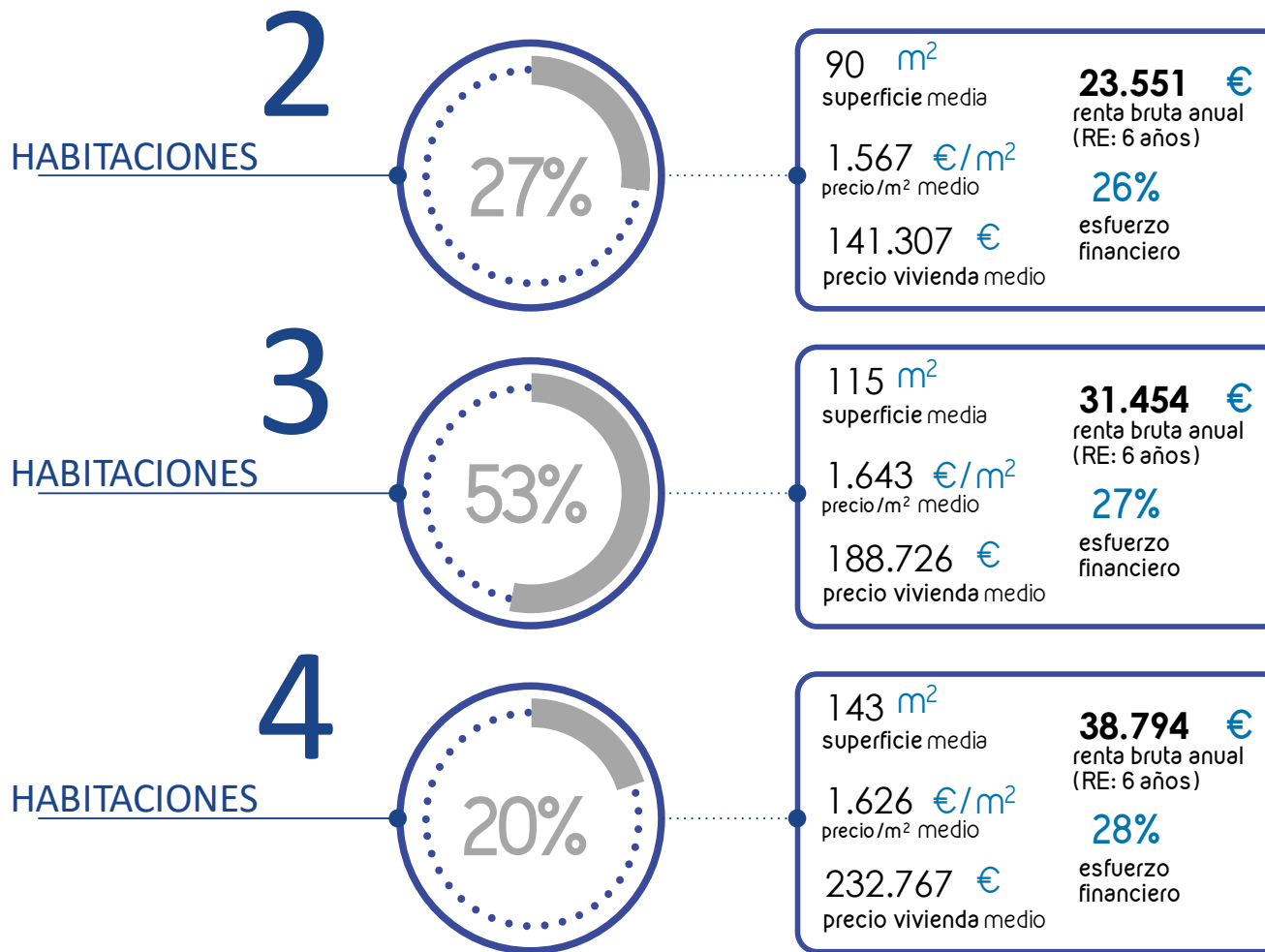
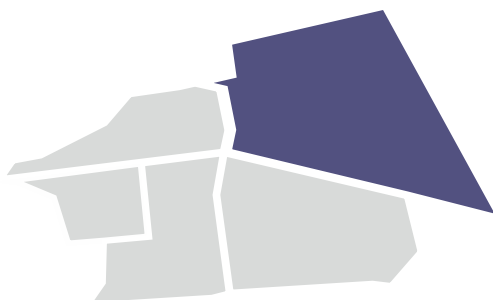
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

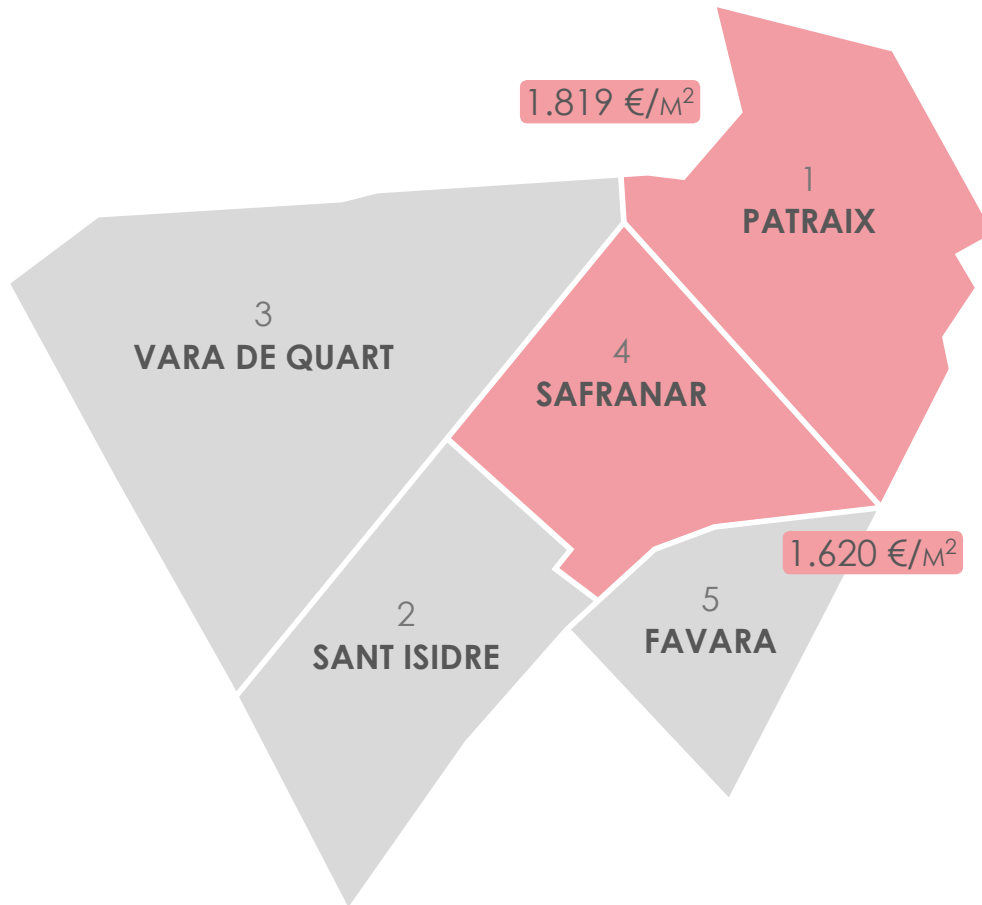


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

NOU MOLES
l'oliverata



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

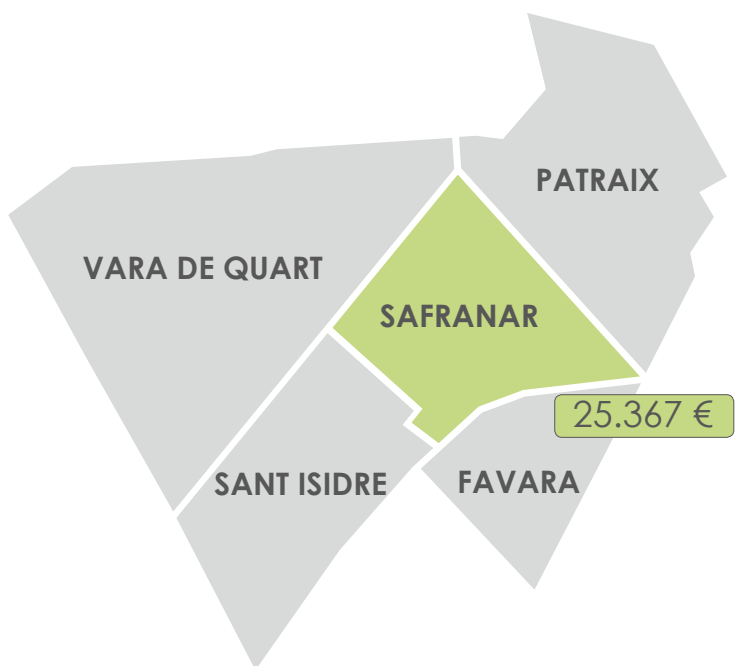


OFERTA OBRA NUEVA

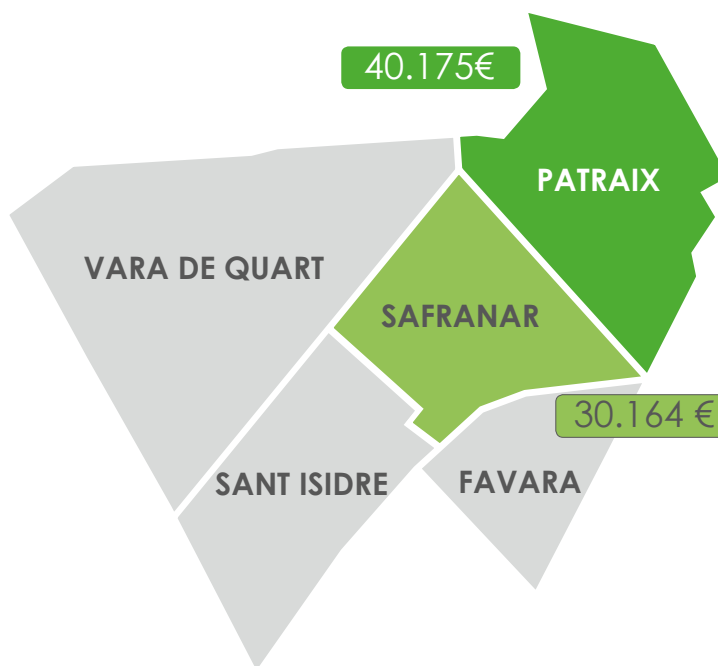
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



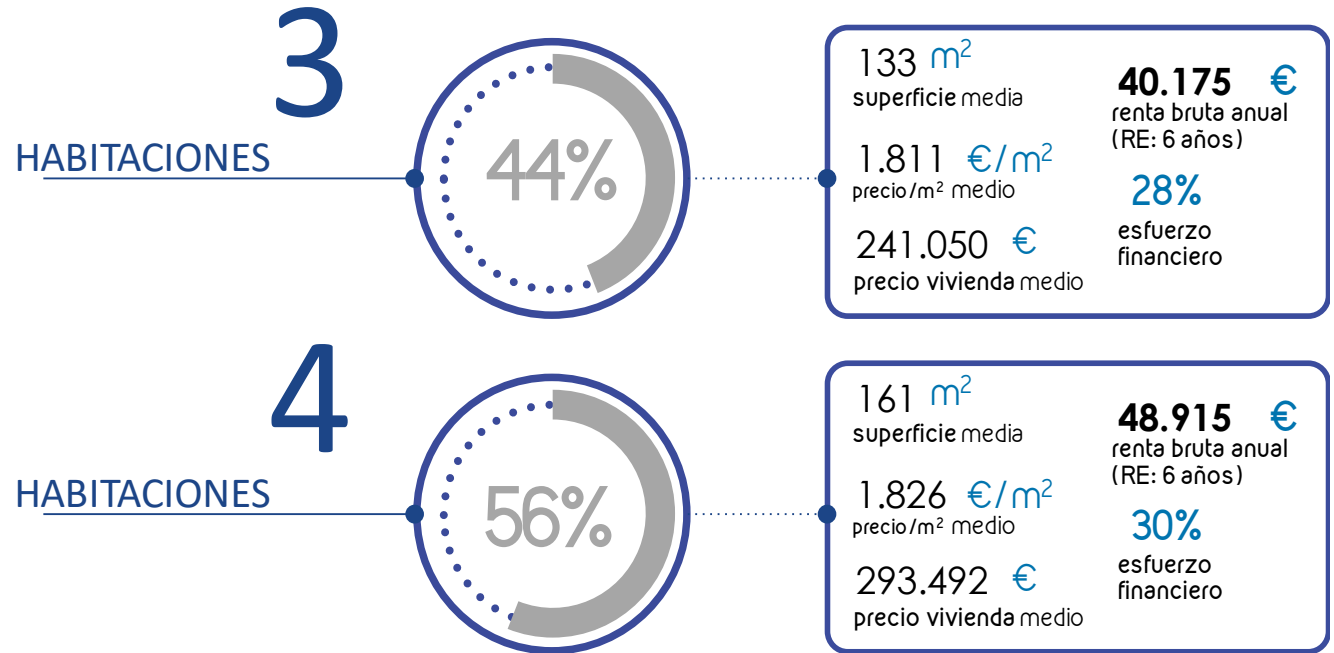
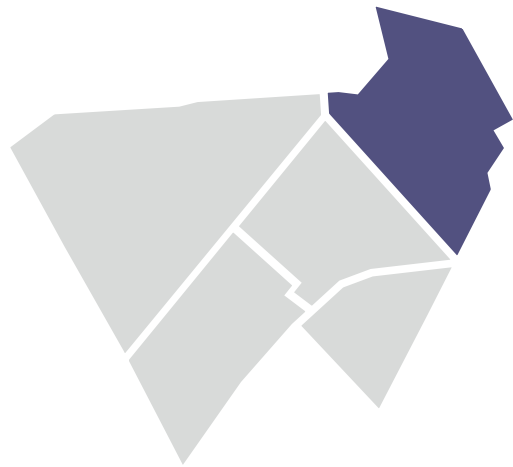
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

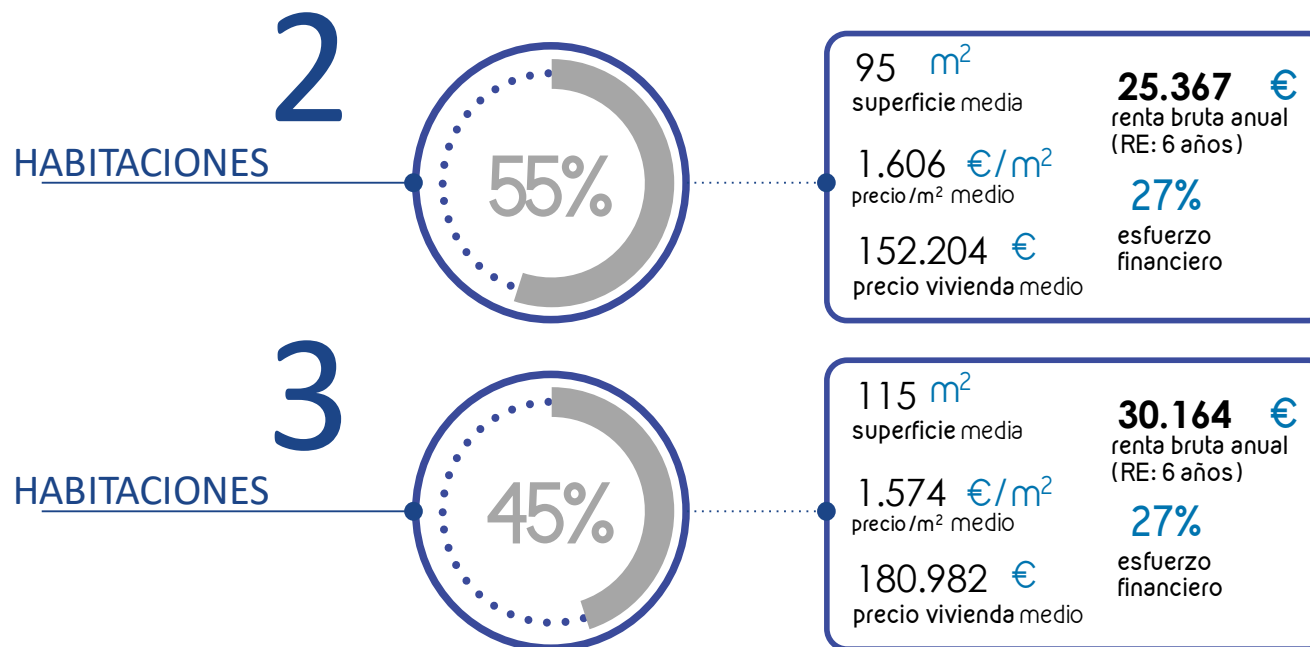
Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

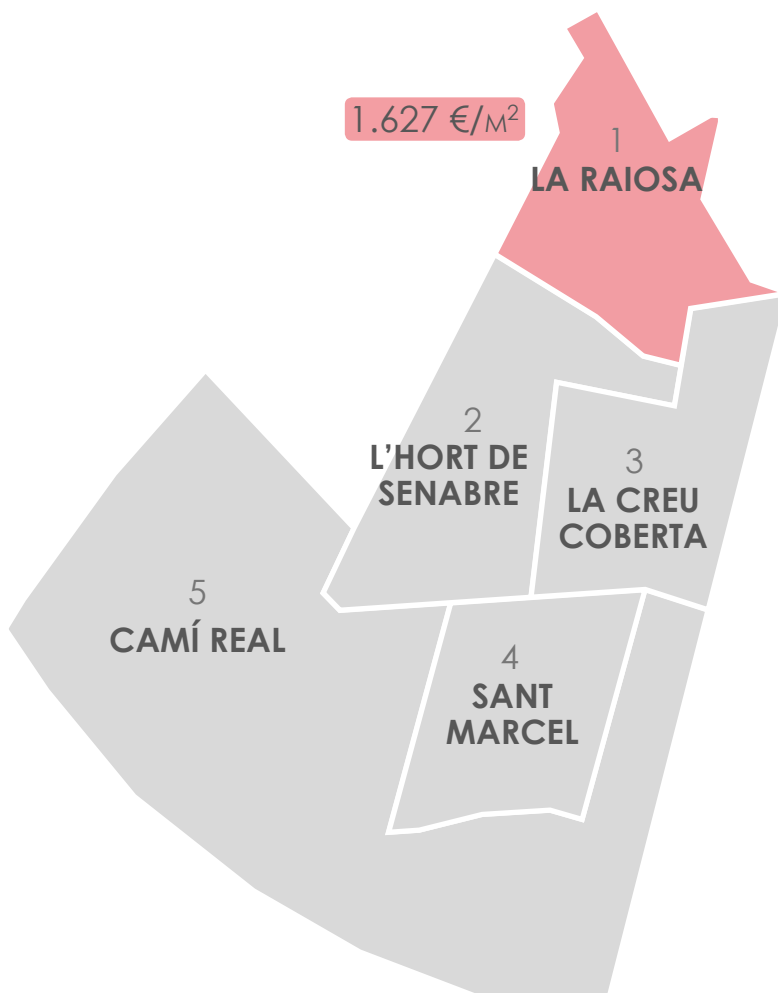


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

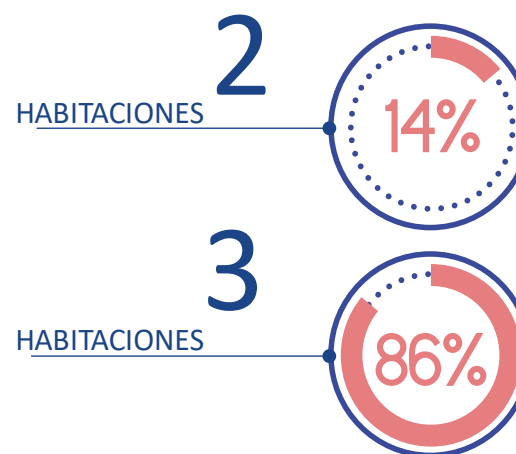
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

SAFRANAR
patraix



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

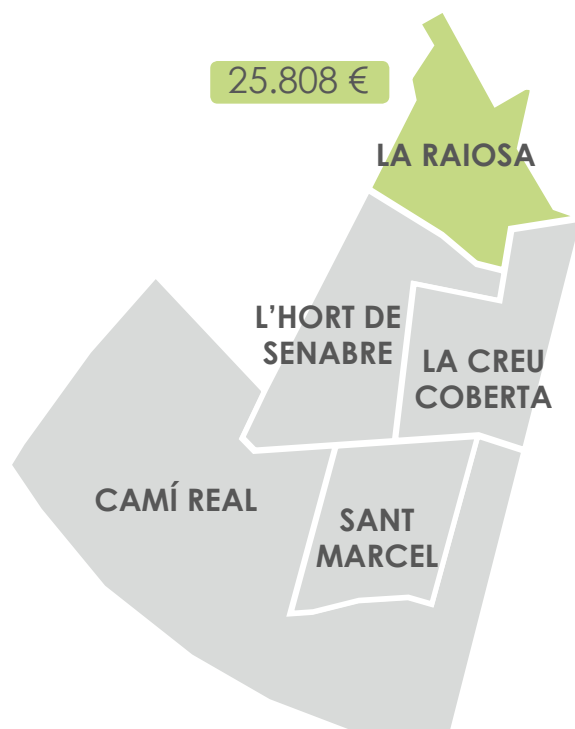


OFERTA OBRA NUEVA

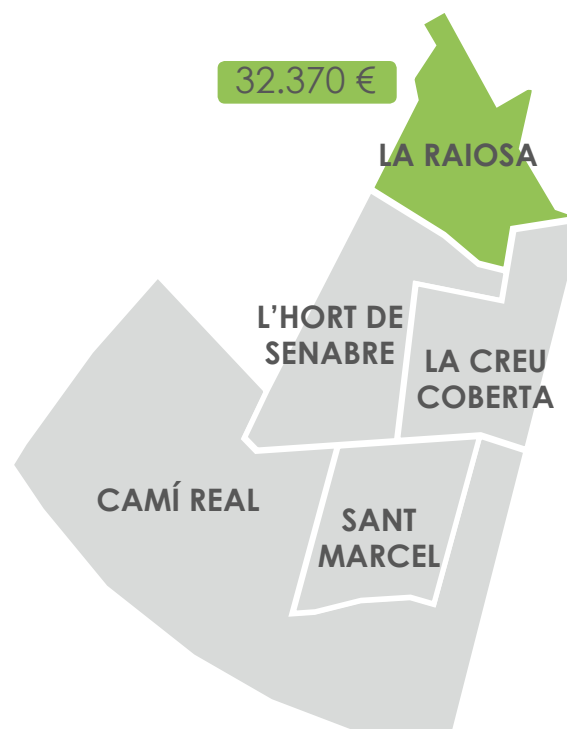
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



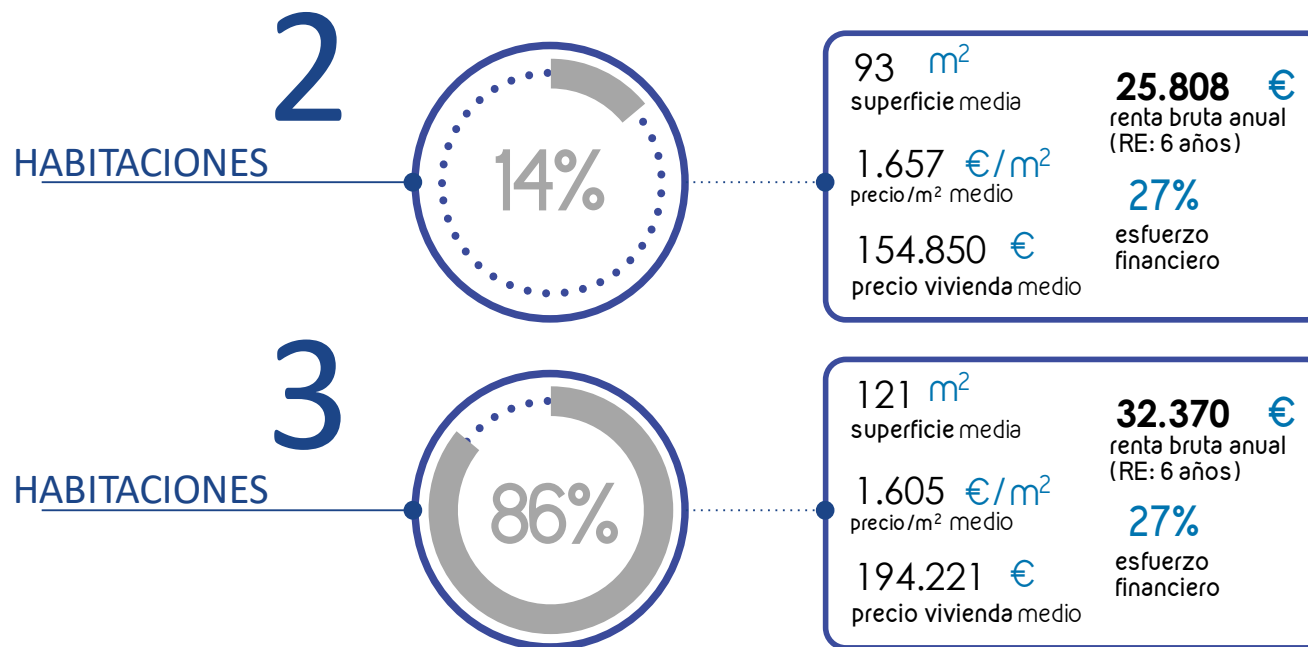
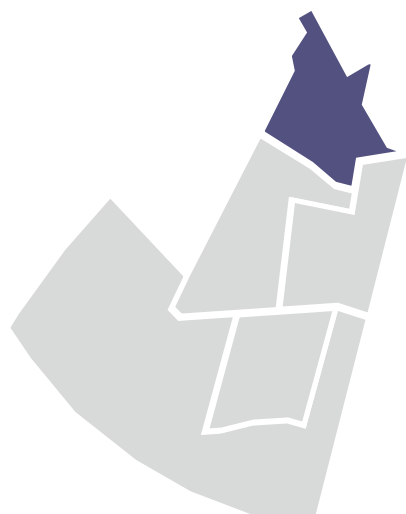
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

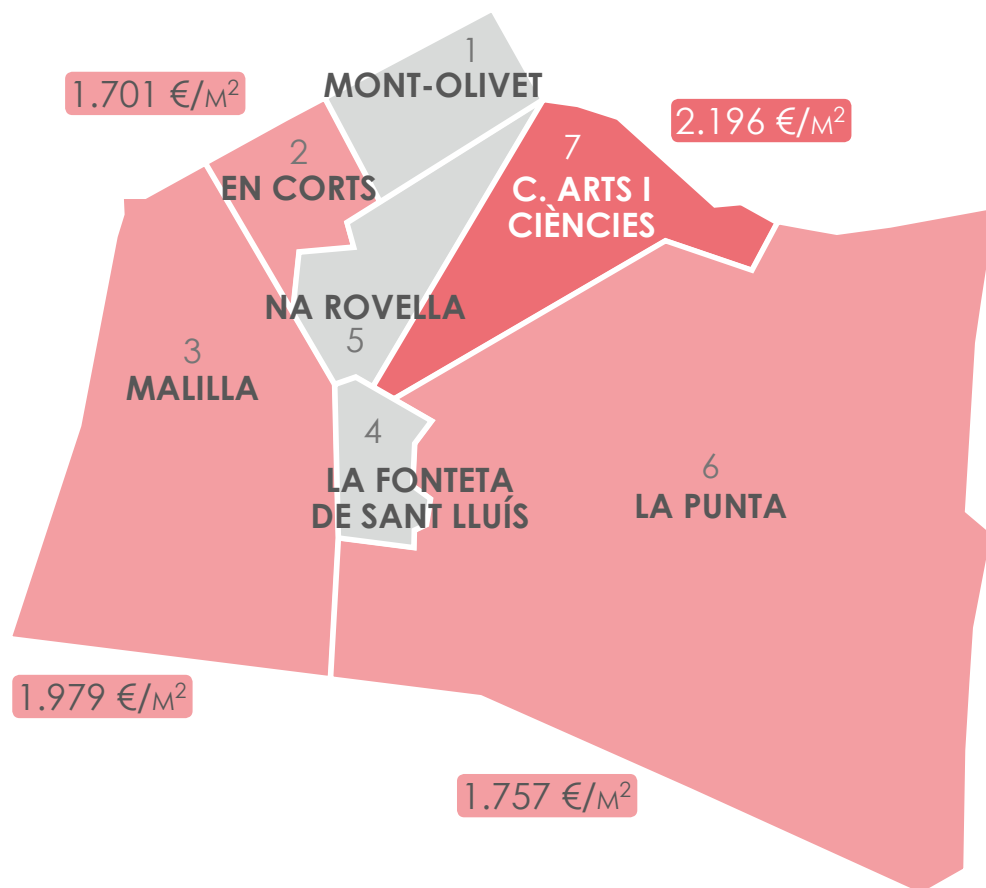


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

LA RAIOSA
jesús



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

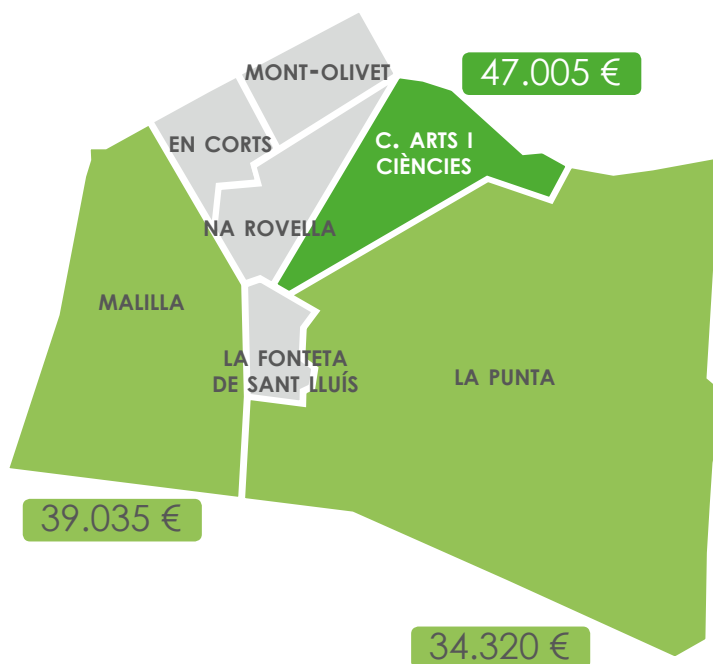
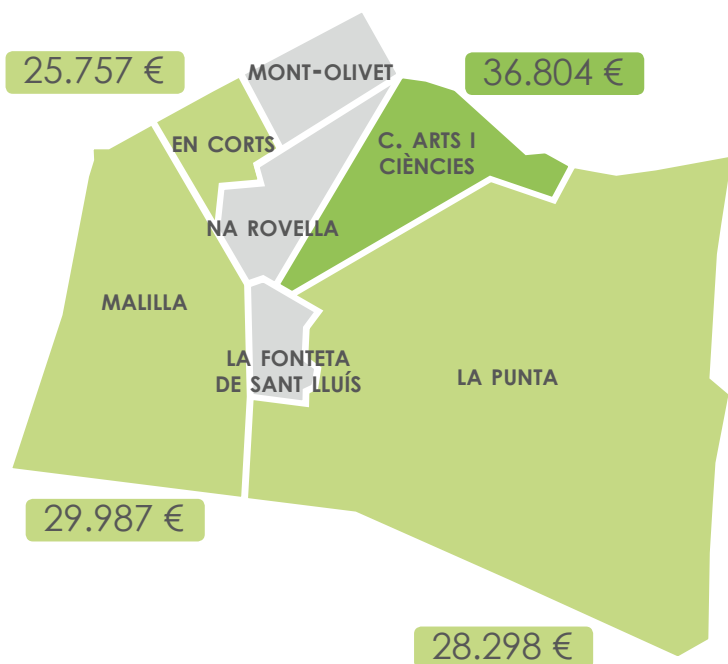
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

quatre carreres

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



RENTA BRUTA ANUAL

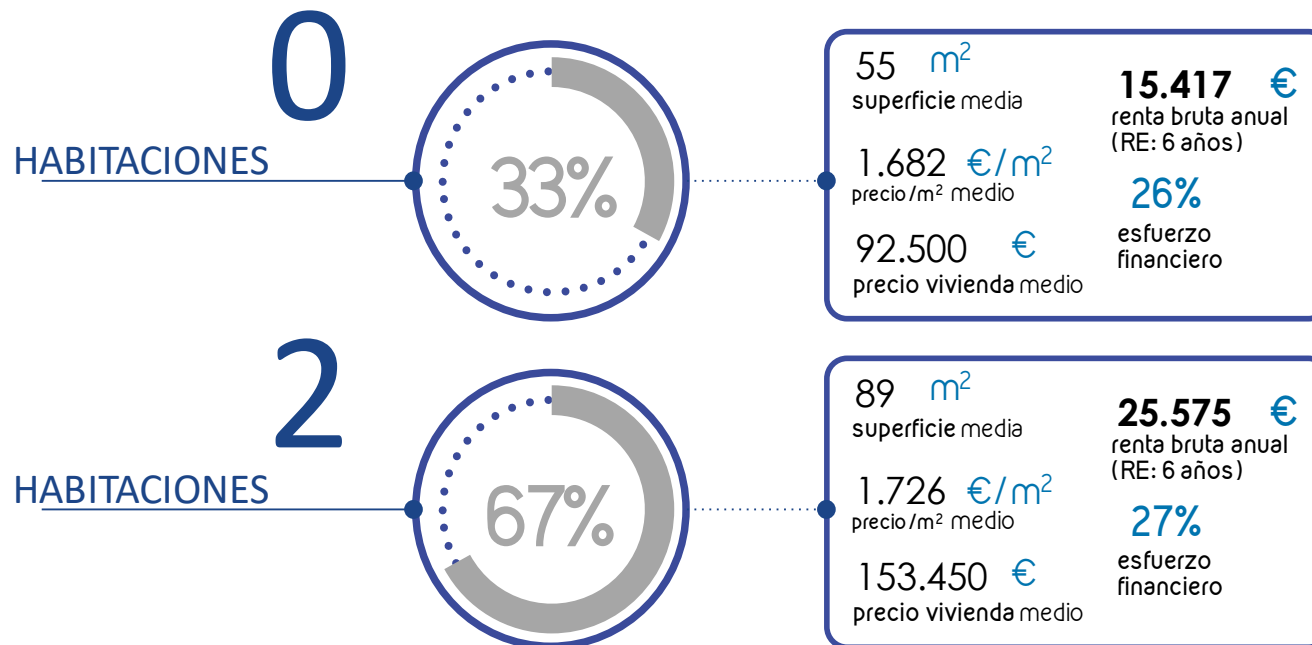
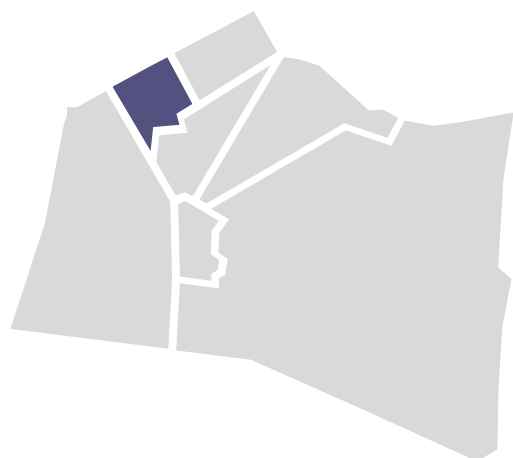


RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

quatre carreres

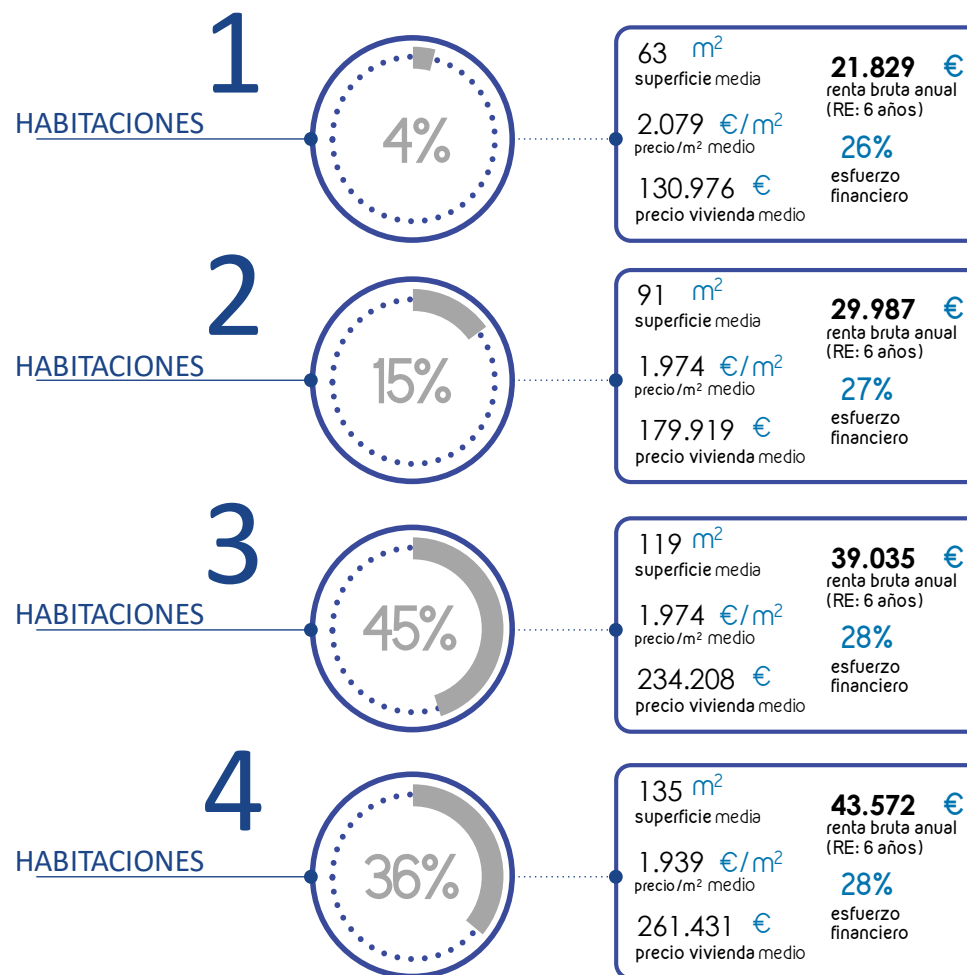
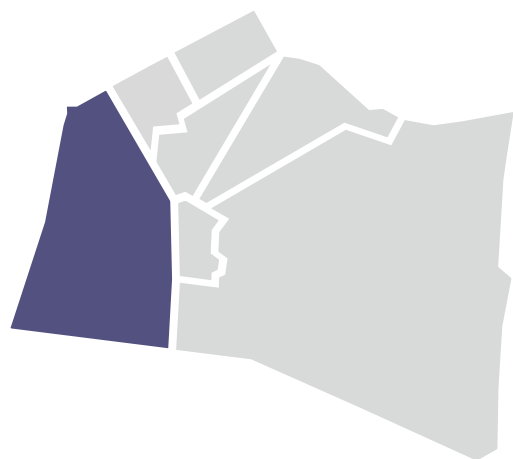


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

EN CORTS
quatre carreres



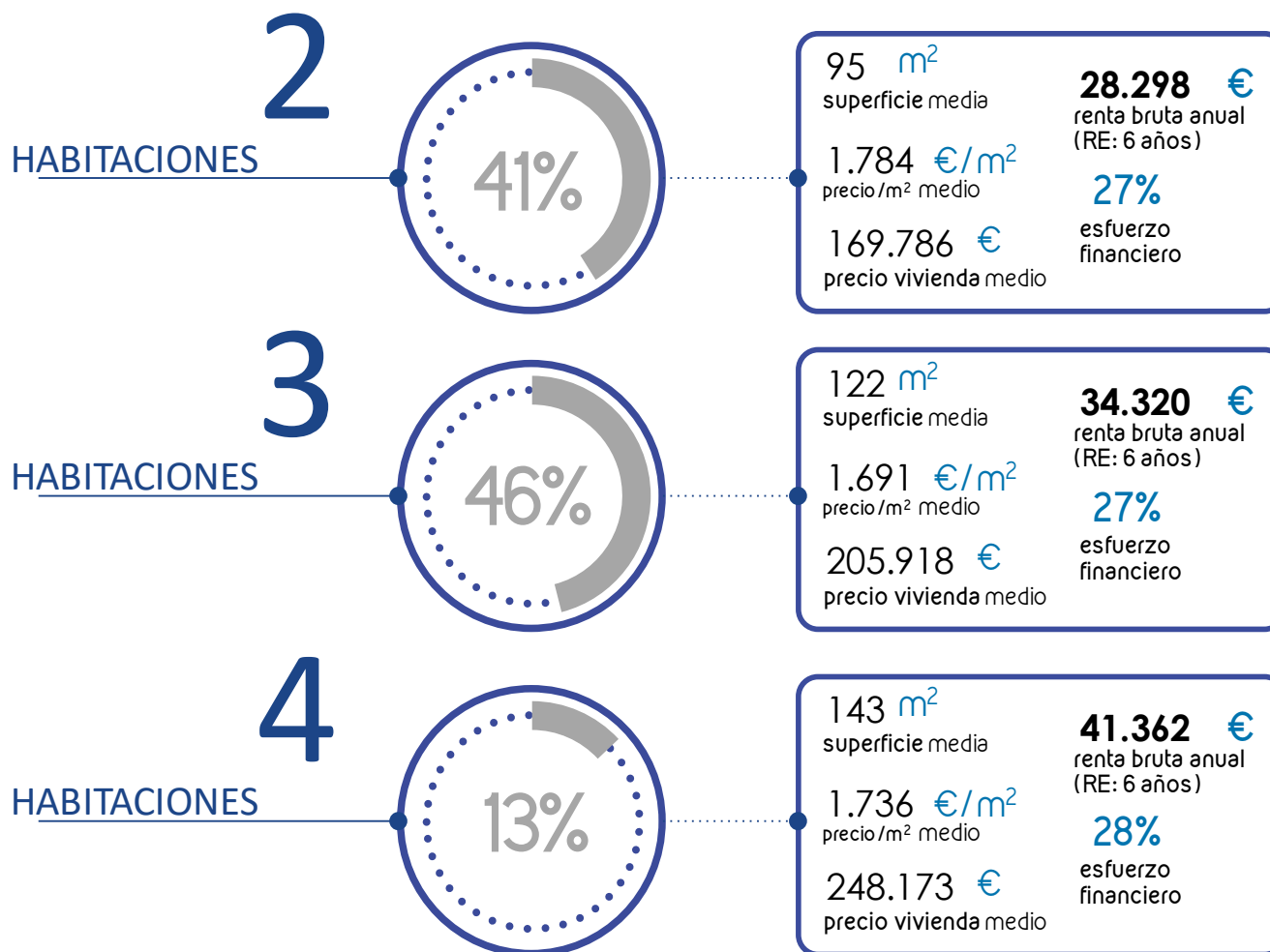
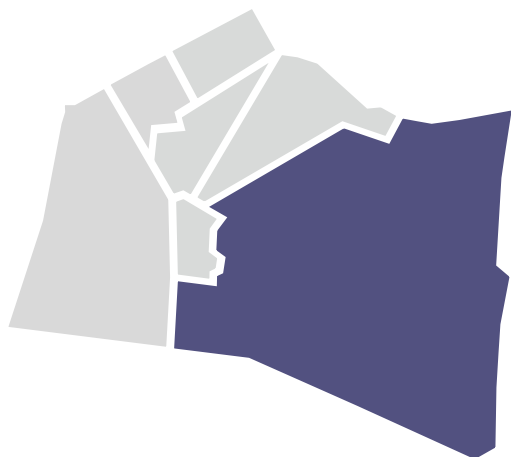
TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

MALILLA

quatre carreres

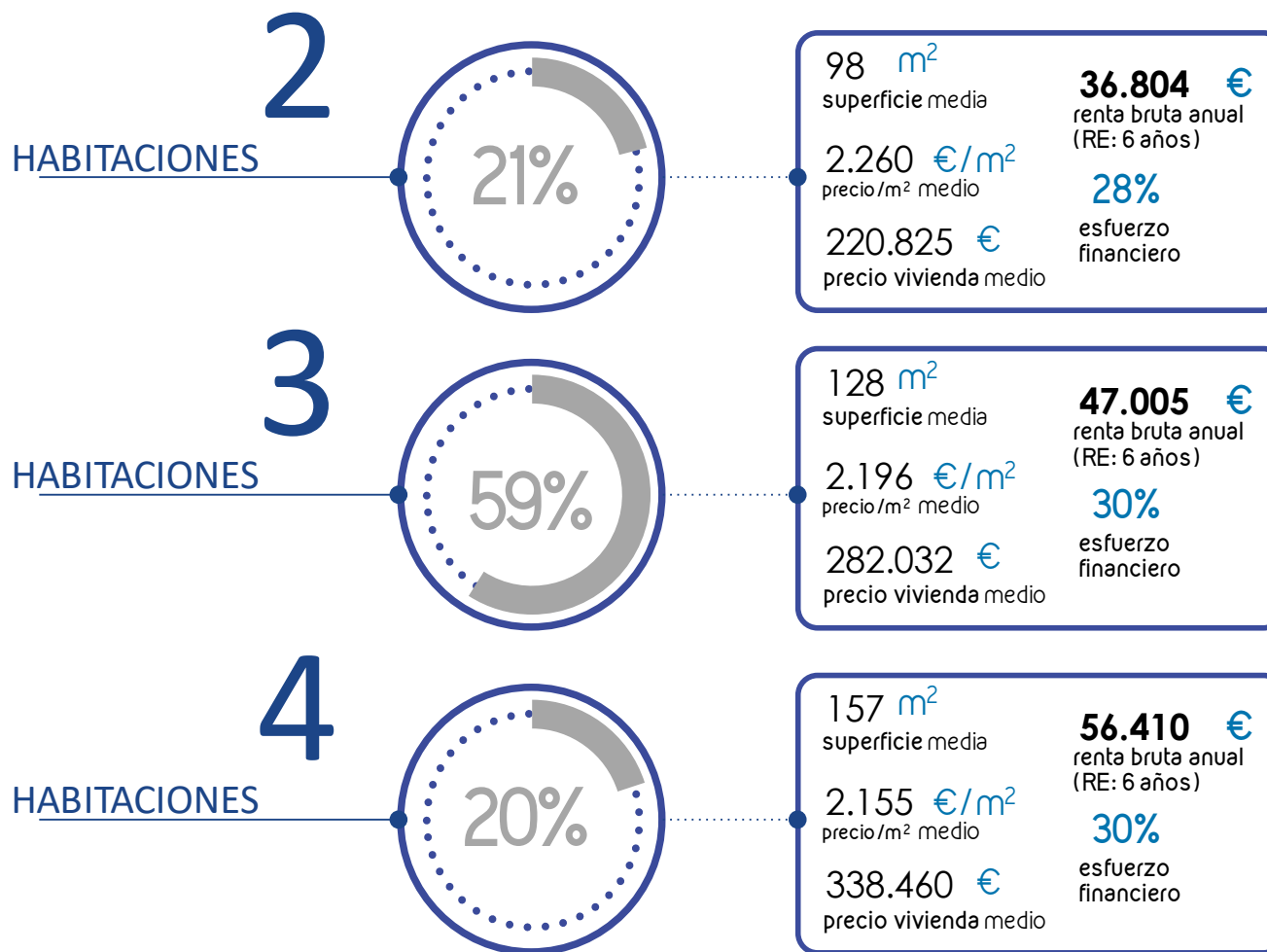
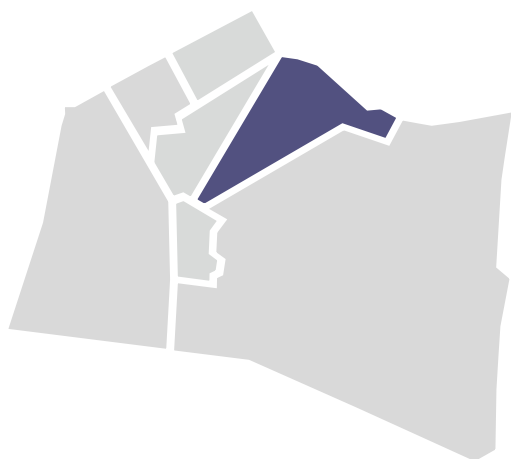


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

LA PUNTA quatre carreres

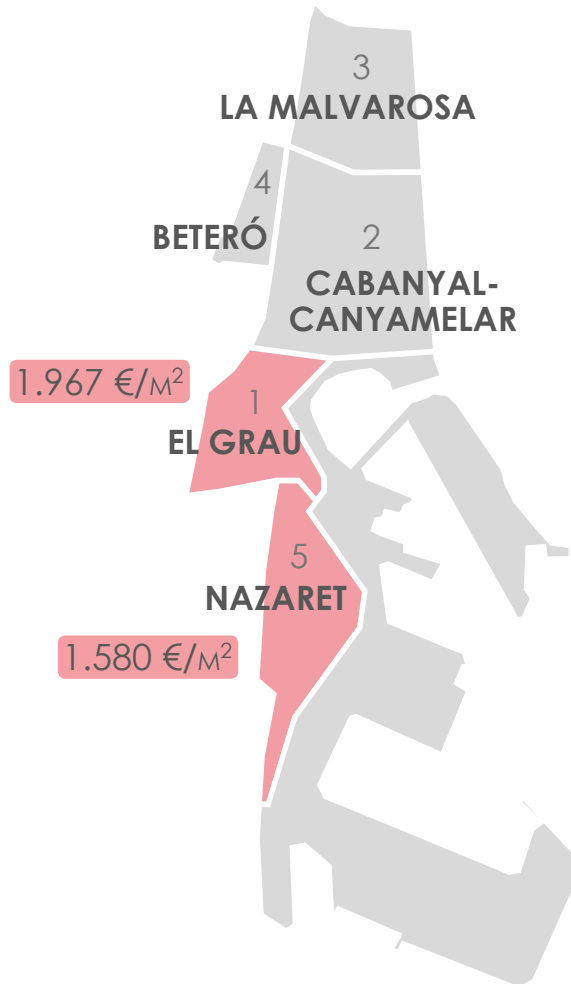


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

C. ARTS I CIÈNCIES quatre carreres



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



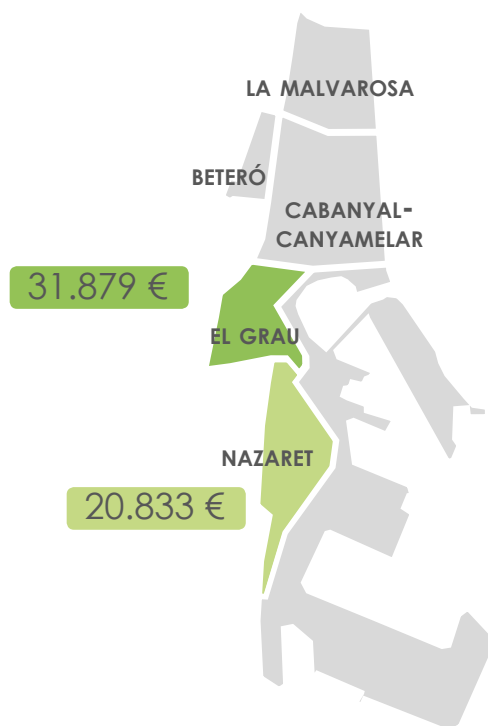
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

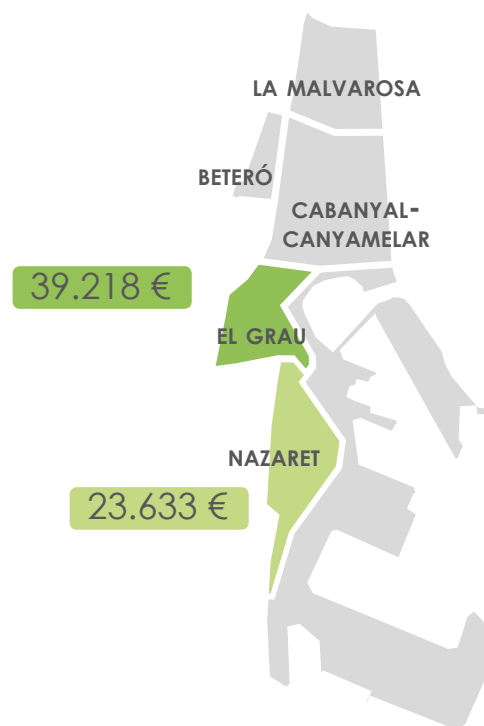
Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

poblats maritims

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



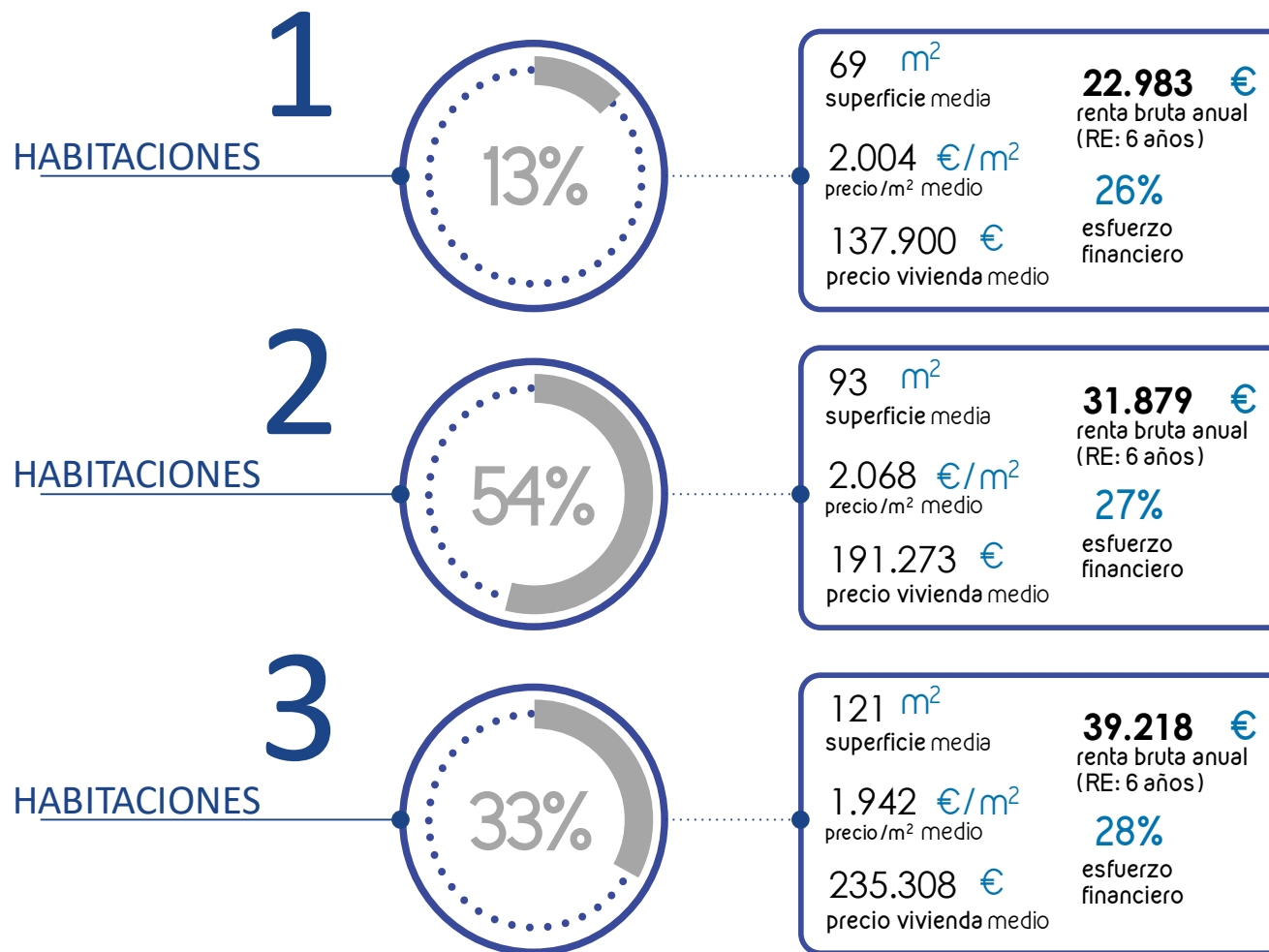
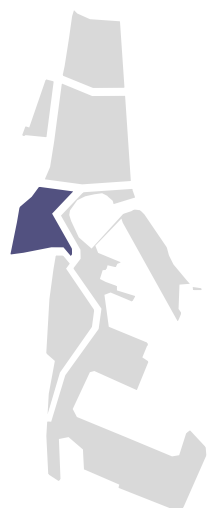
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

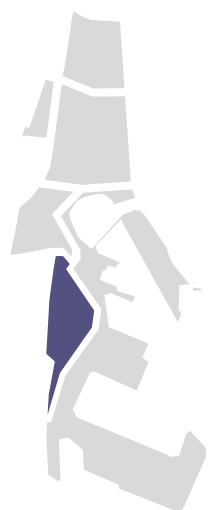


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

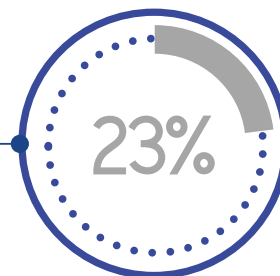
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

EL GRAU poblats maritims

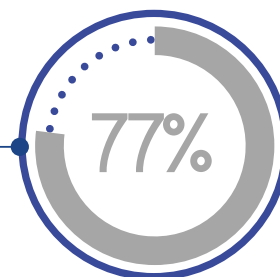


2 HABITACIONES



75 m ² superficie media	20.833 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.667 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
125.000 € precio vivienda medio	

3 HABITACIONES



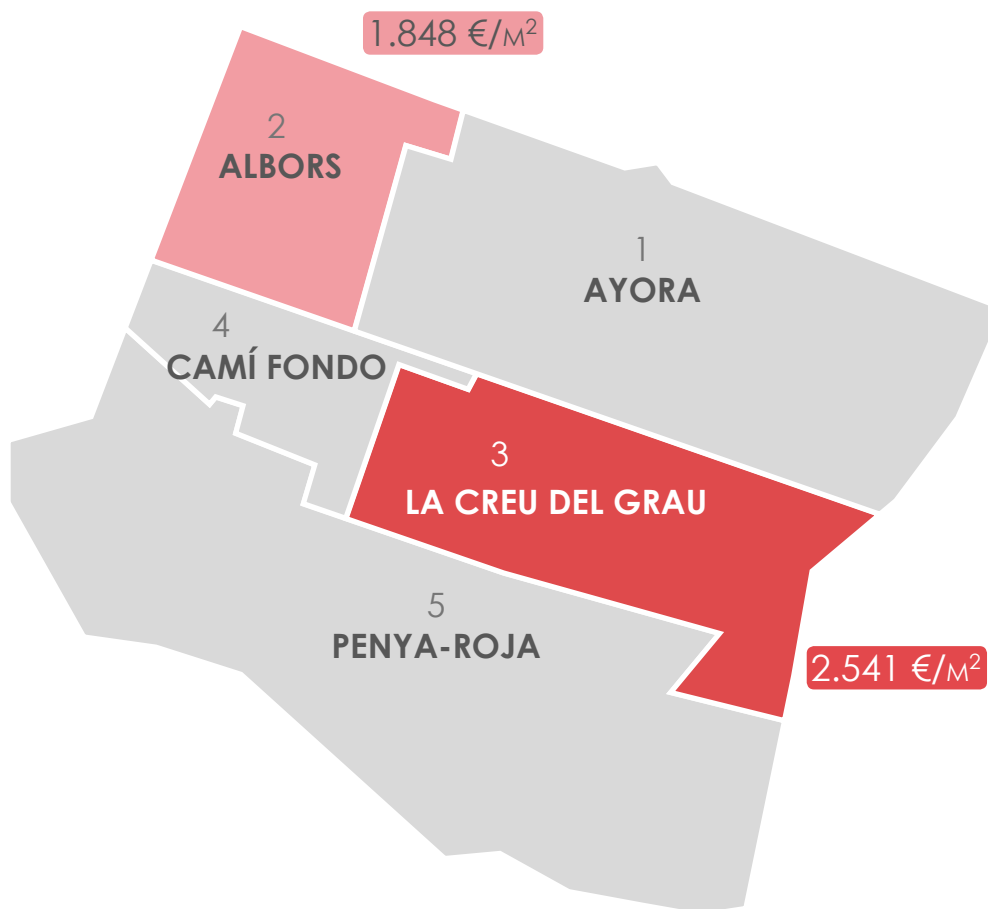
94 m ² superficie media	23.633 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.510 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
141.800 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

NAZARET
poblats maritims



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

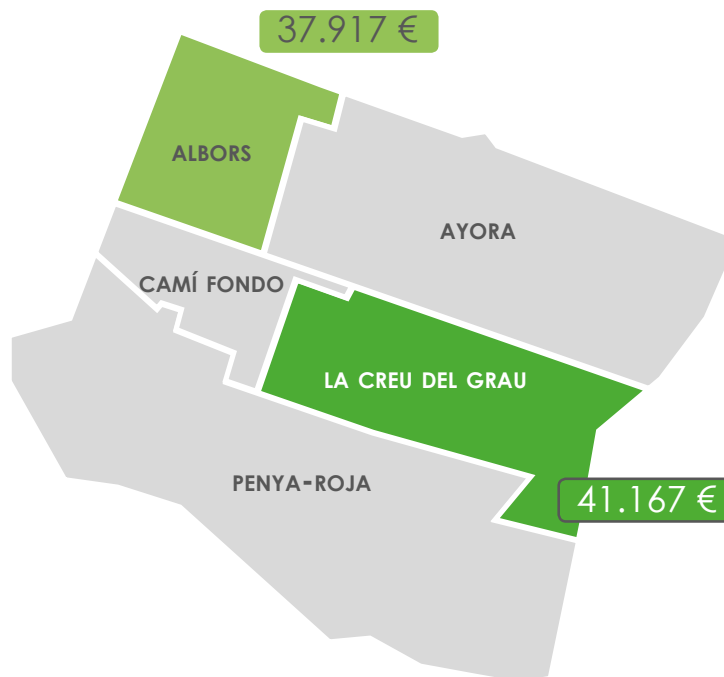
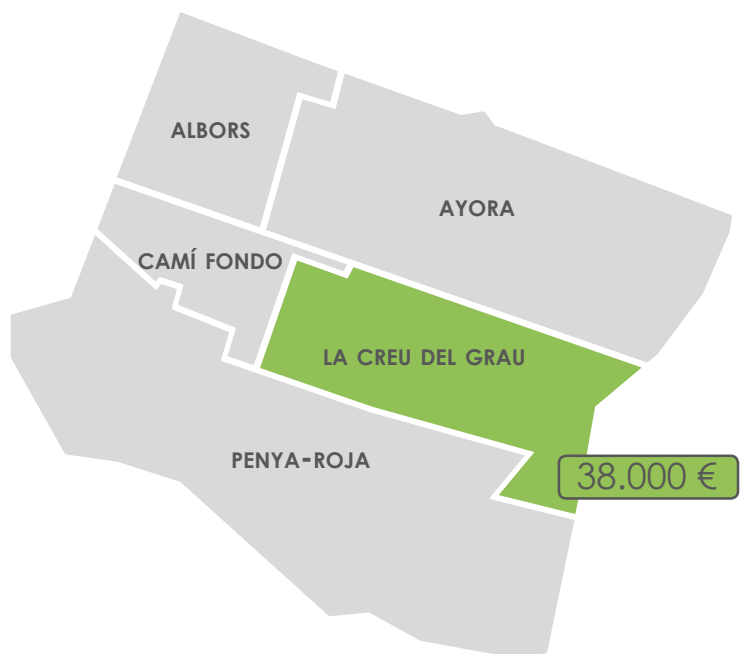
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

camins al grau

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



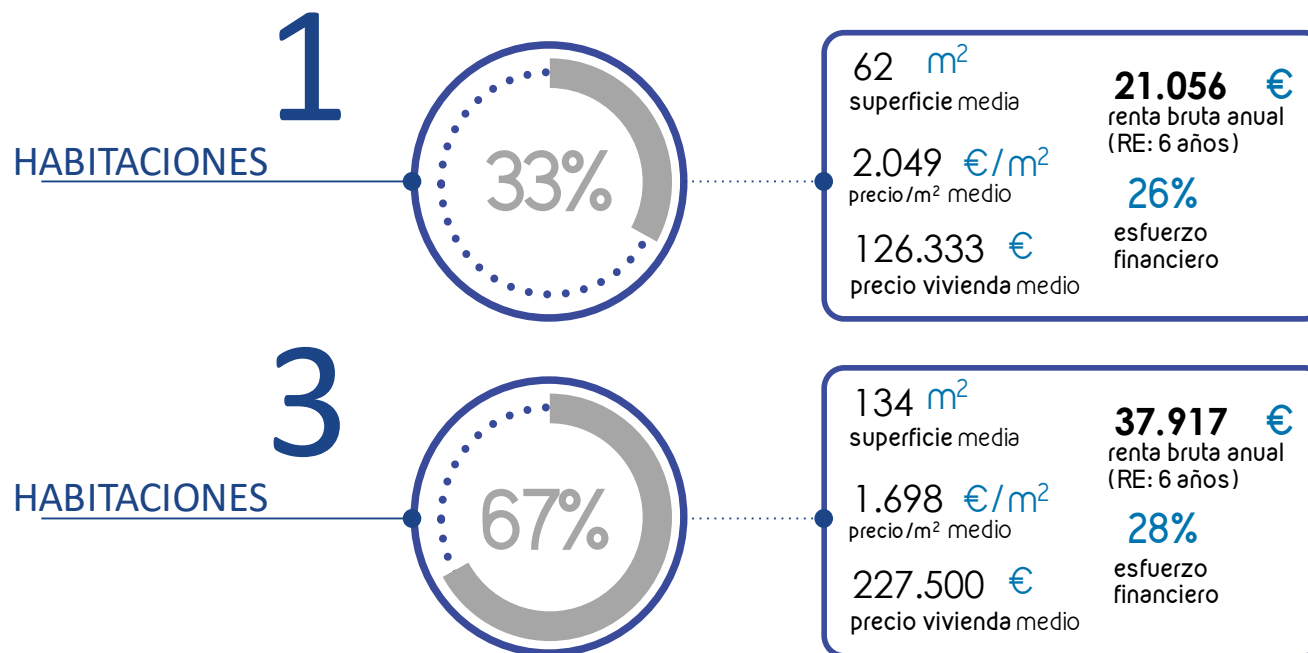
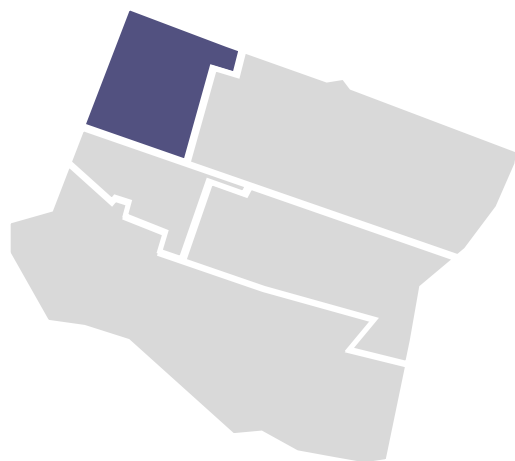
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

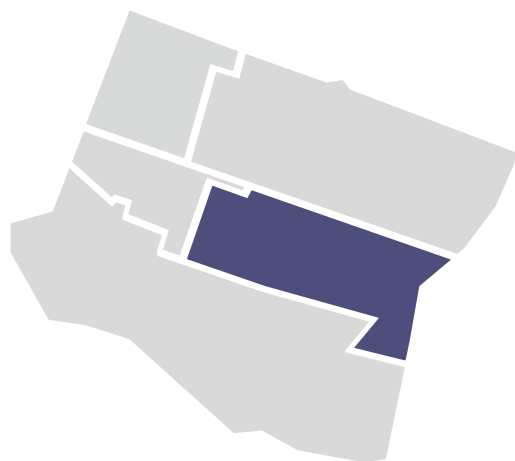


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

ALBORS
camins al grau



2 HABITACIONES



88 m ² superficie media	38.000 € renta bruta anual (RE: 6 años)
2.605 €/m ² precio/m ² medio	28% esfuerzo financiero
228.000 € precio vivienda medio	

3 HABITACIONES



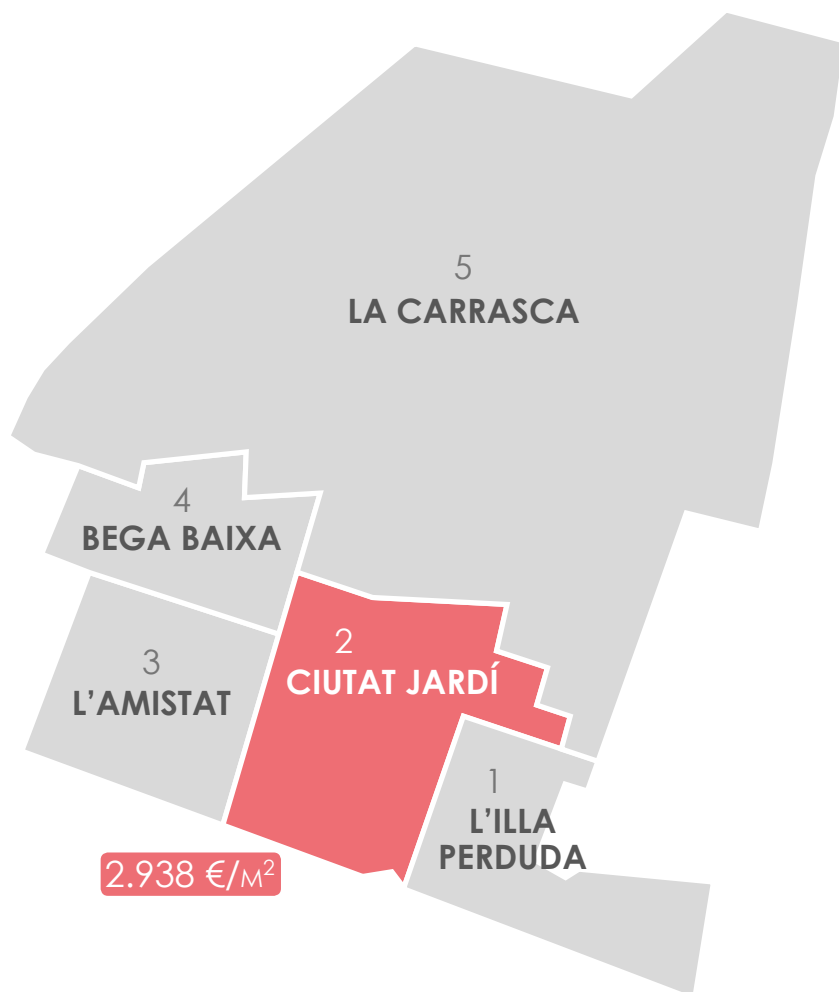
99 m ² superficie media	41.167 € renta bruta anual (RE: 6 años)
2.485 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
247.000 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

LA CREU DEL GRAU
camins al grau



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

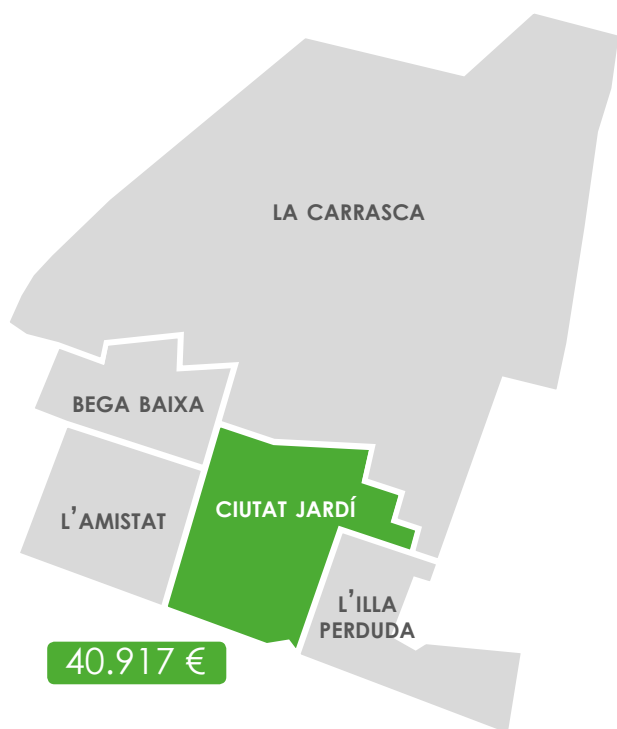


OFERTA OBRA NUEVA

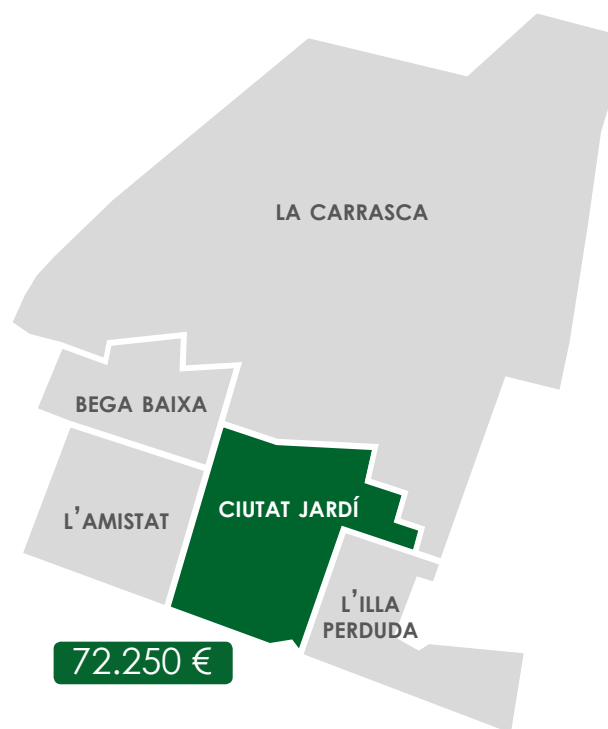
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



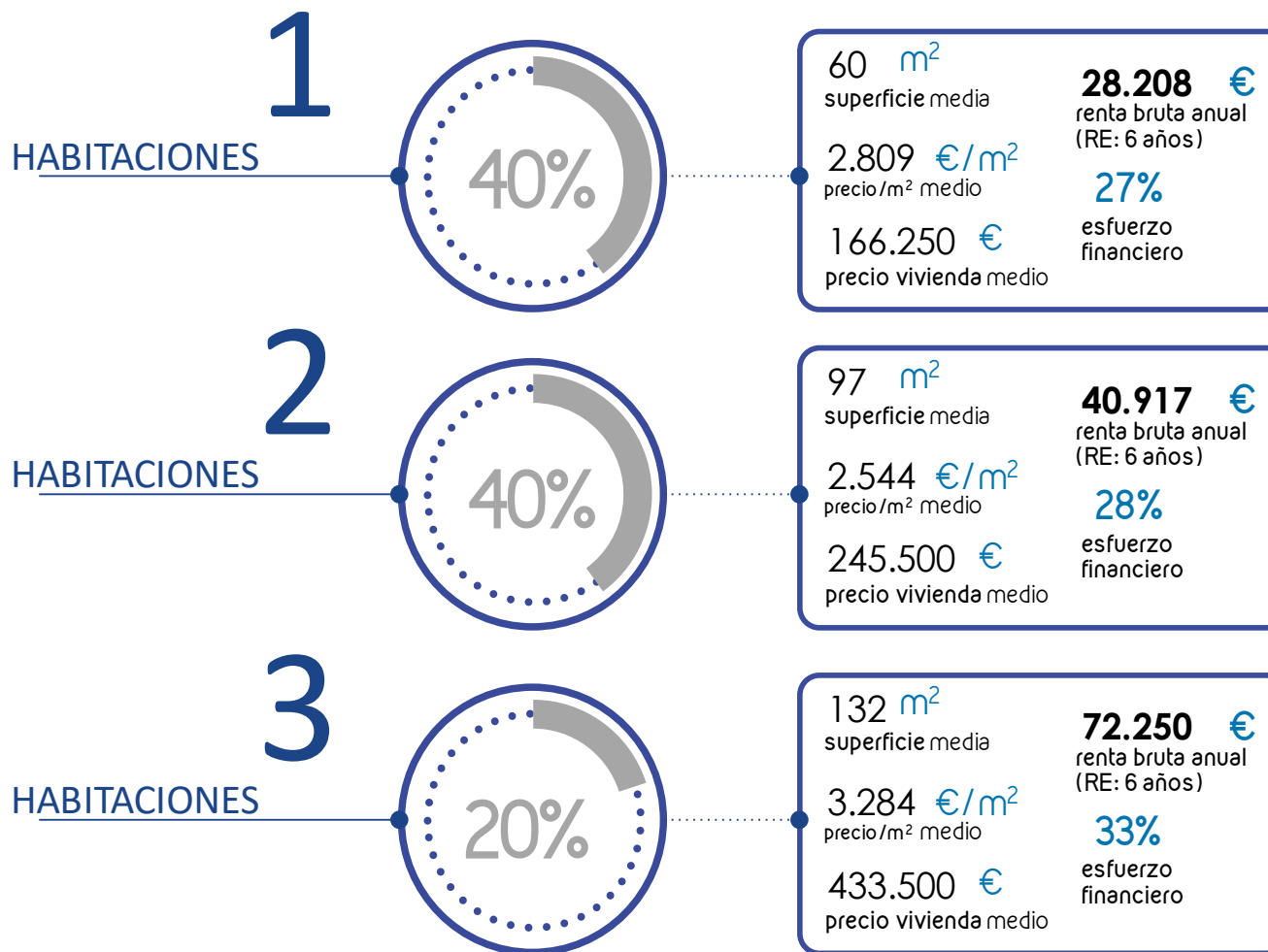
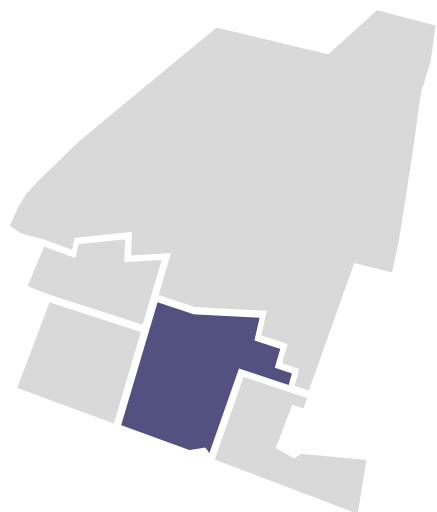
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

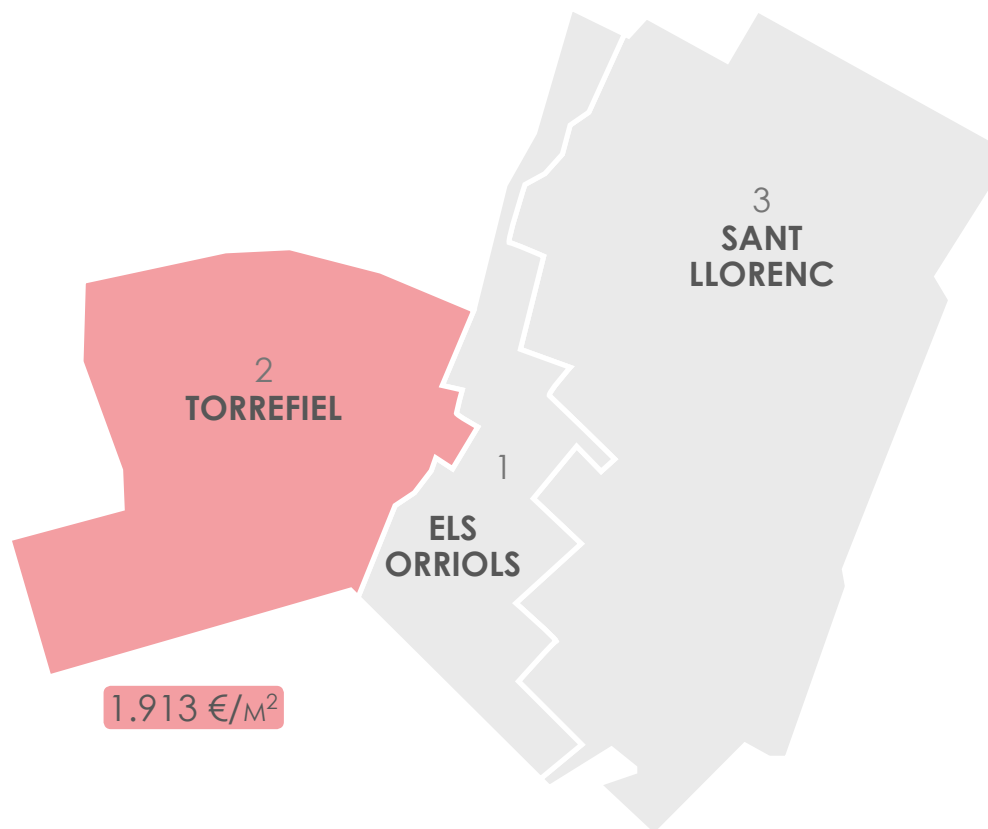
Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

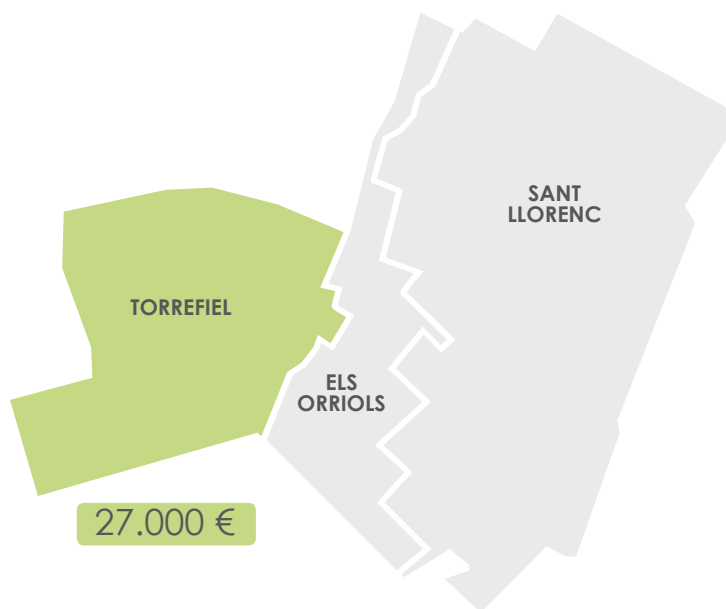


OFERTA OBRA NUEVA

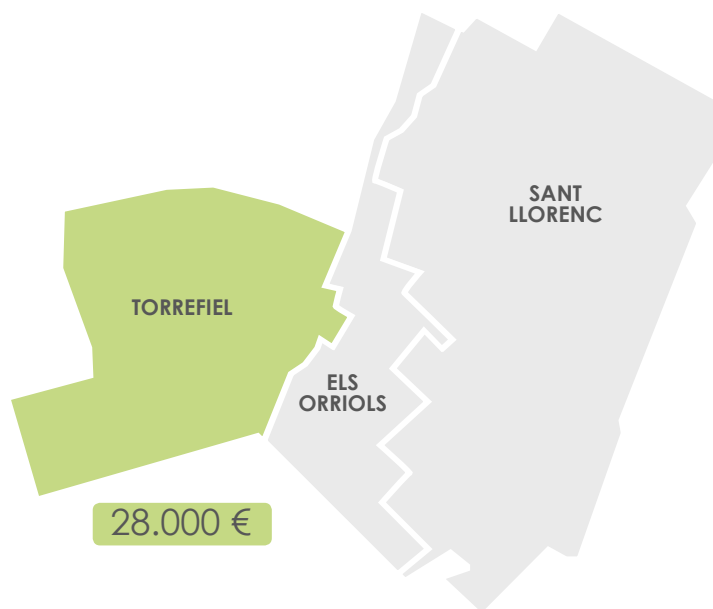
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



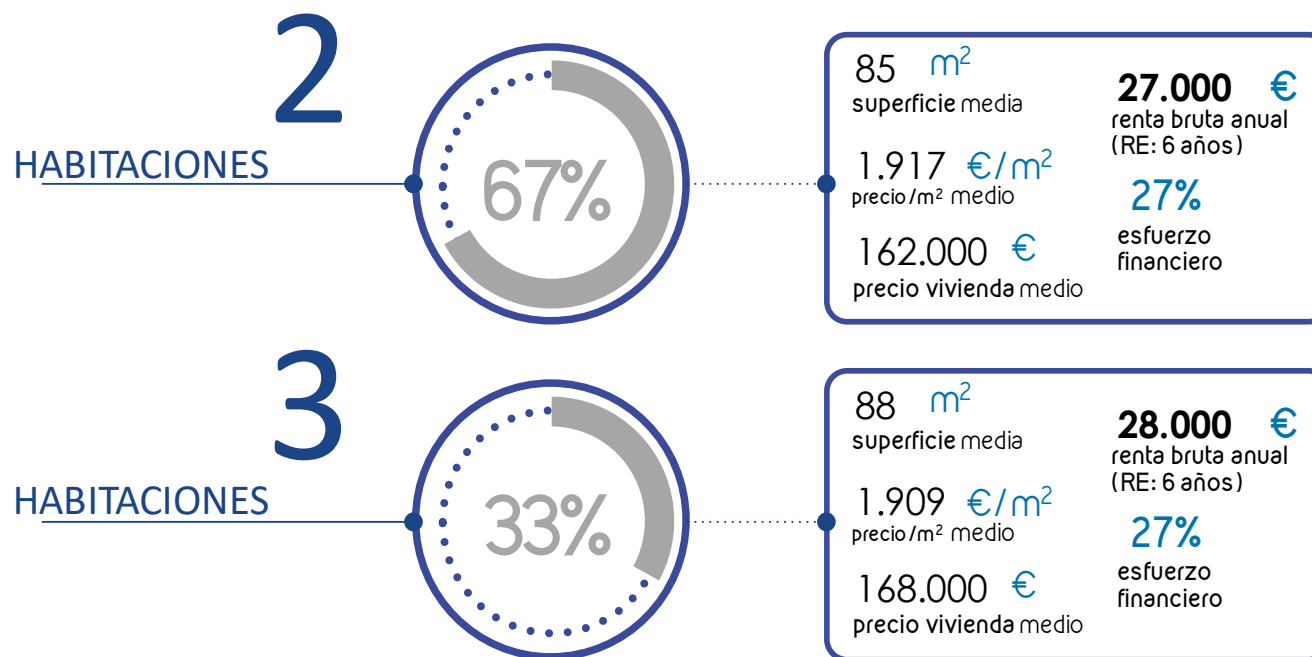
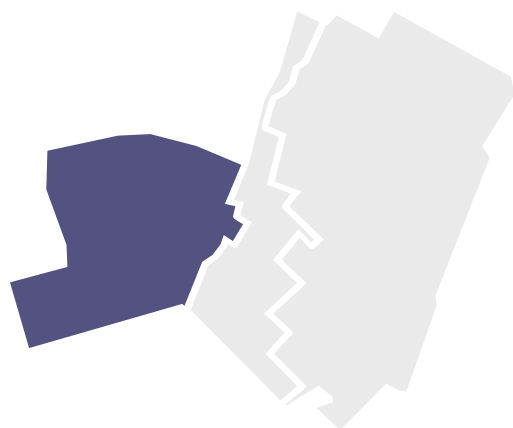
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

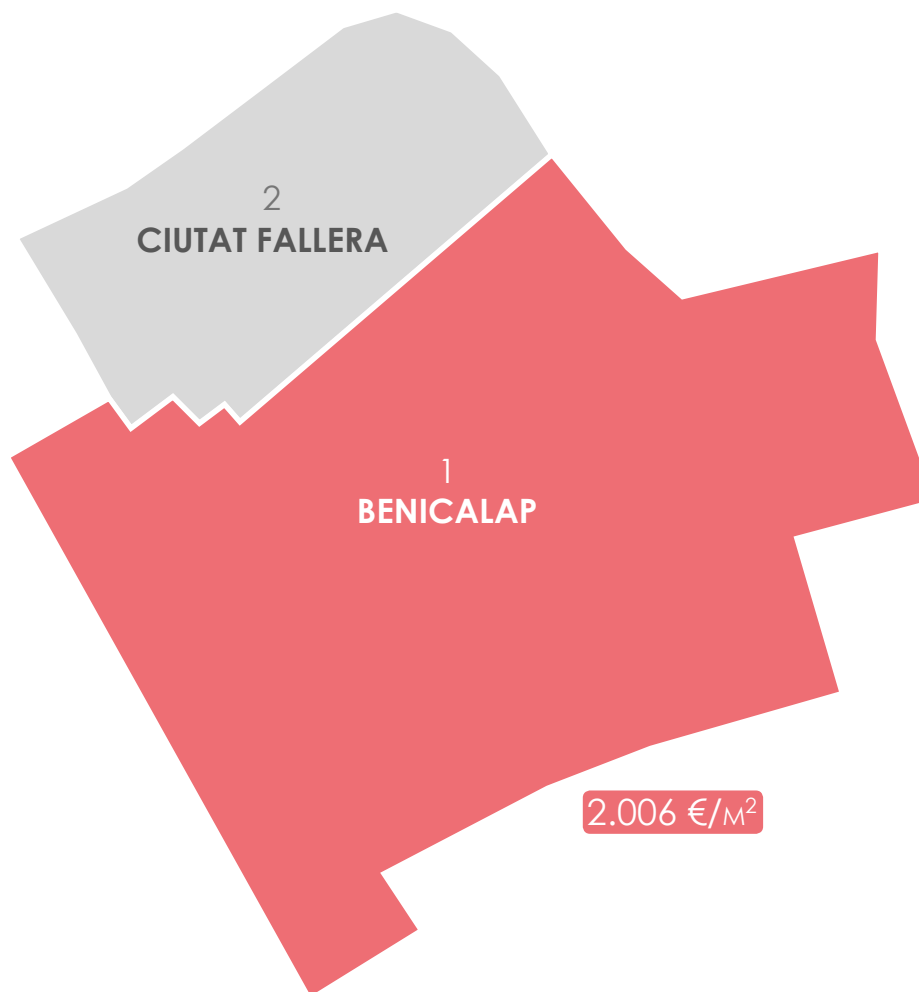


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

TORREFIEL
rascanya



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

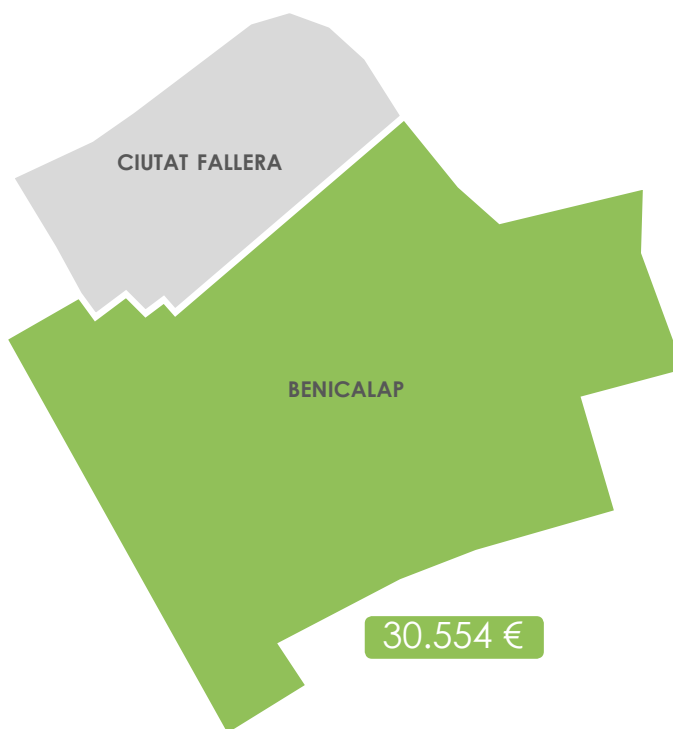


OFERTA OBRA NUEVA

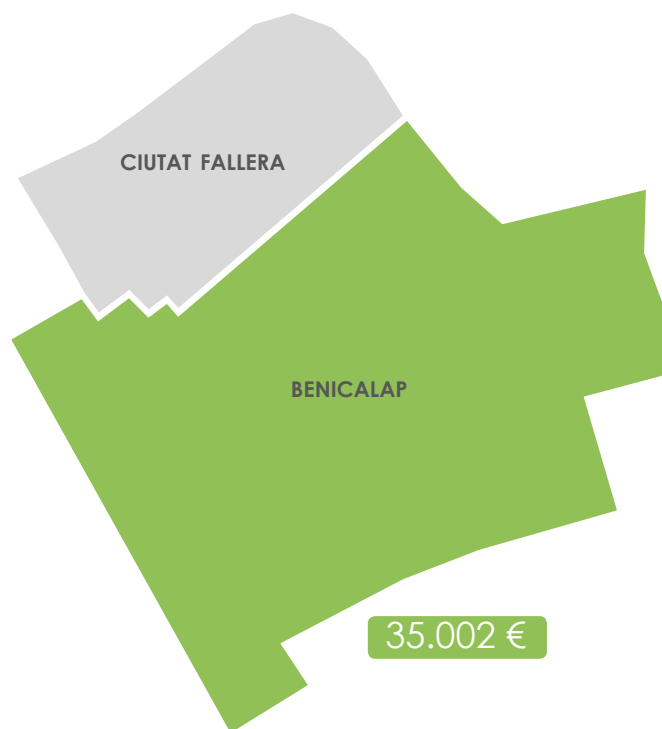
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



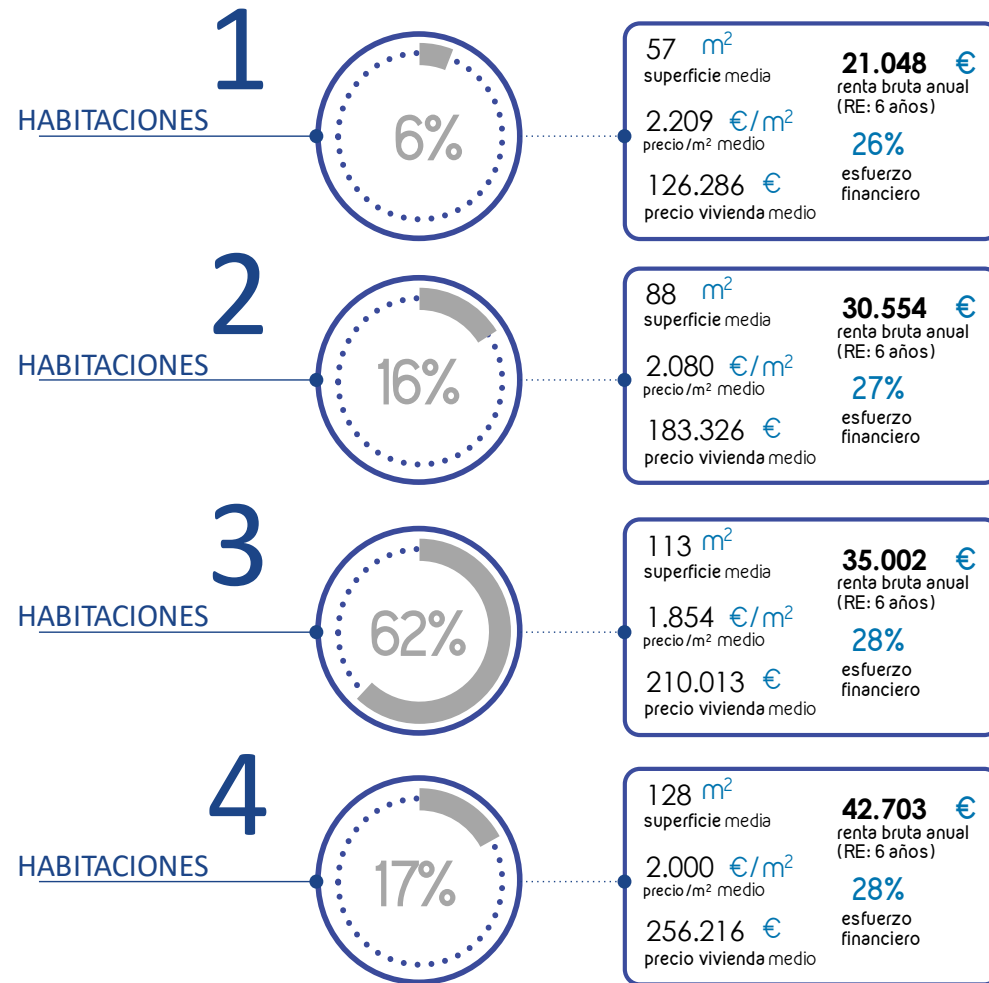
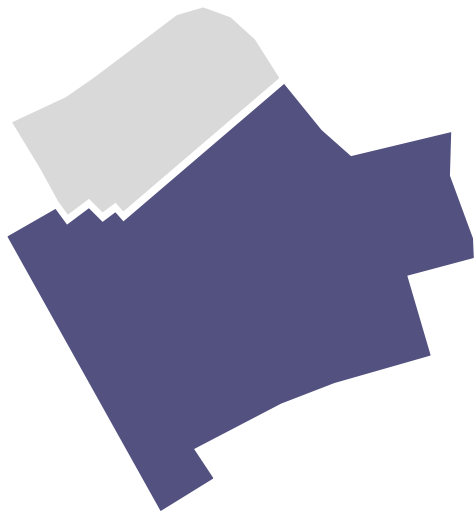
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

2

OBRA NUEVA

Horta Nord

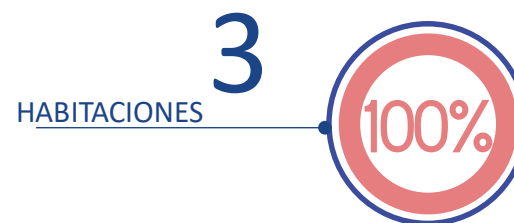
Mapa Interactivo

horta nord

Contenido	Introducción	Valencia	Horta Nord	Horta Oest	Horta Sud	Evolución trim.	Conclusiones
-----------	--------------	----------	------------	------------	-----------	-----------------	--------------



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

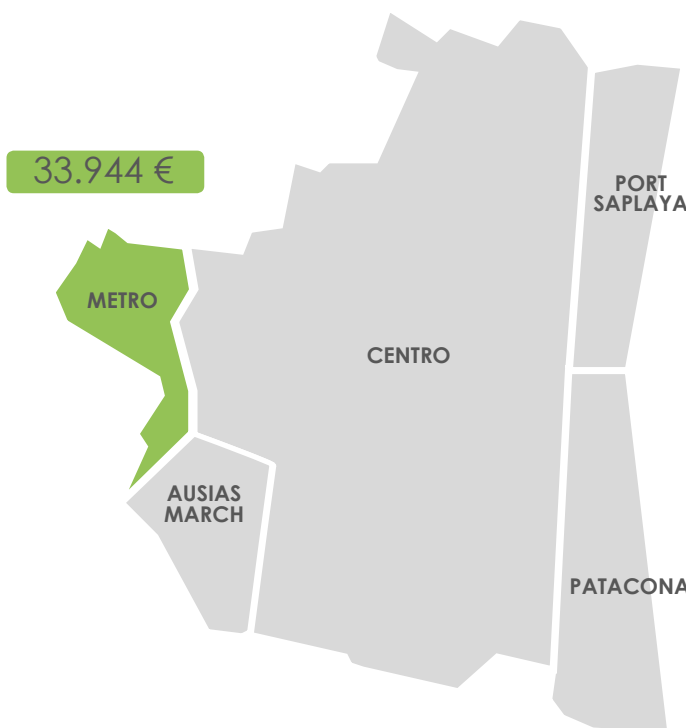
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



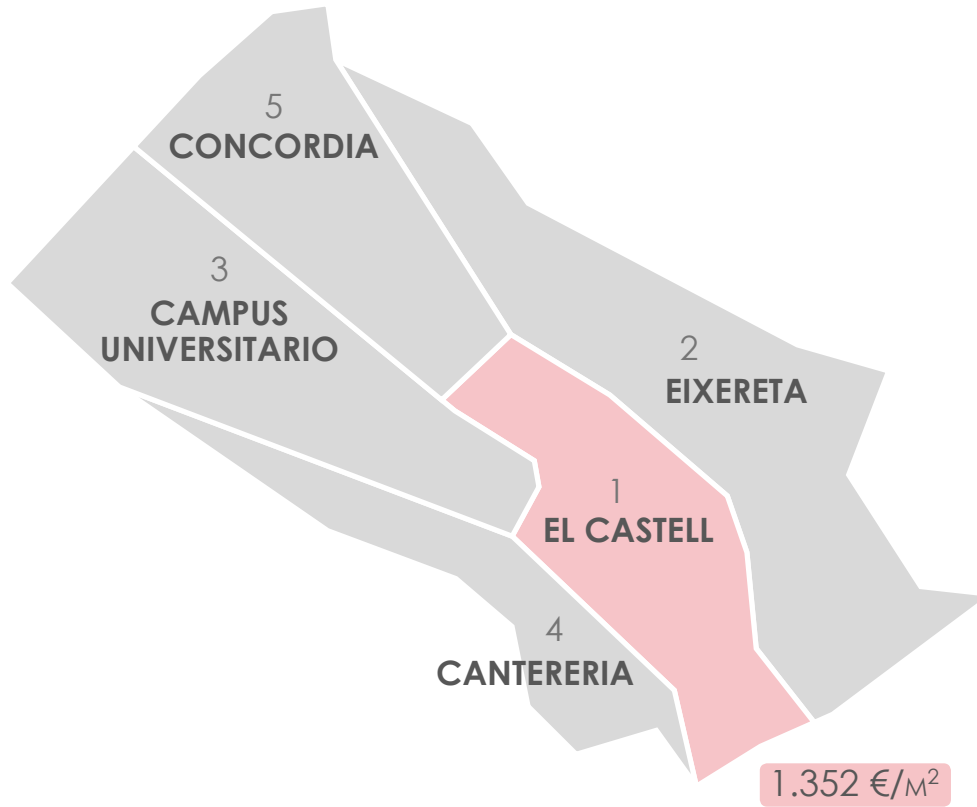
RENTA BRUTA ANUAL



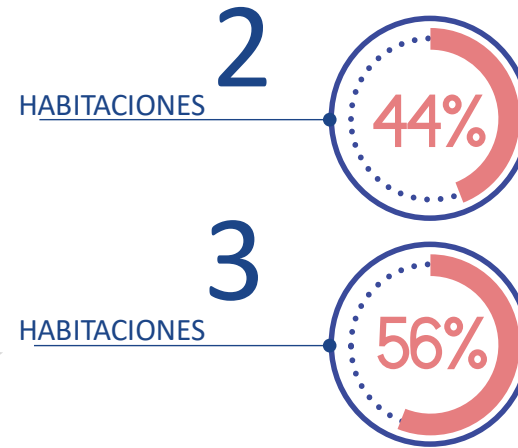
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



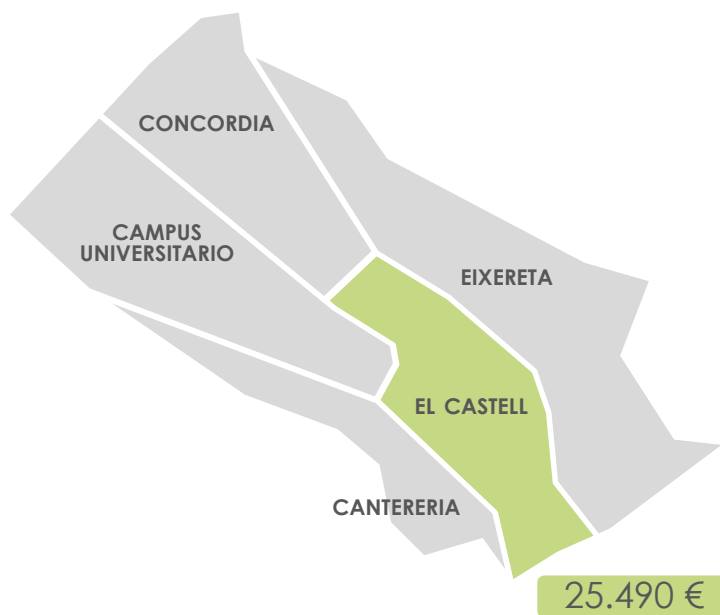
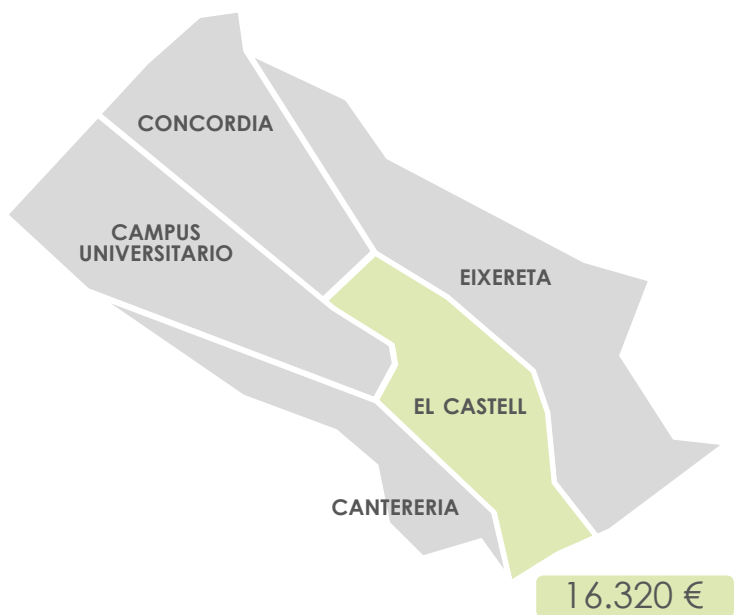
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



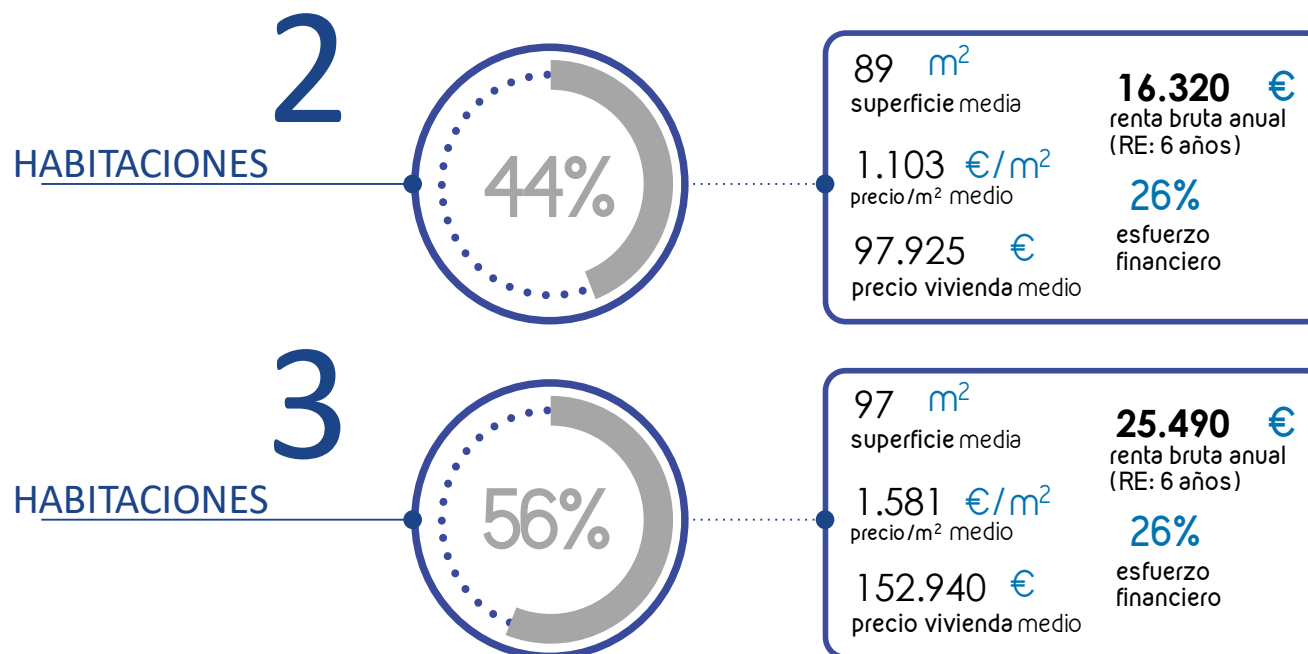
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

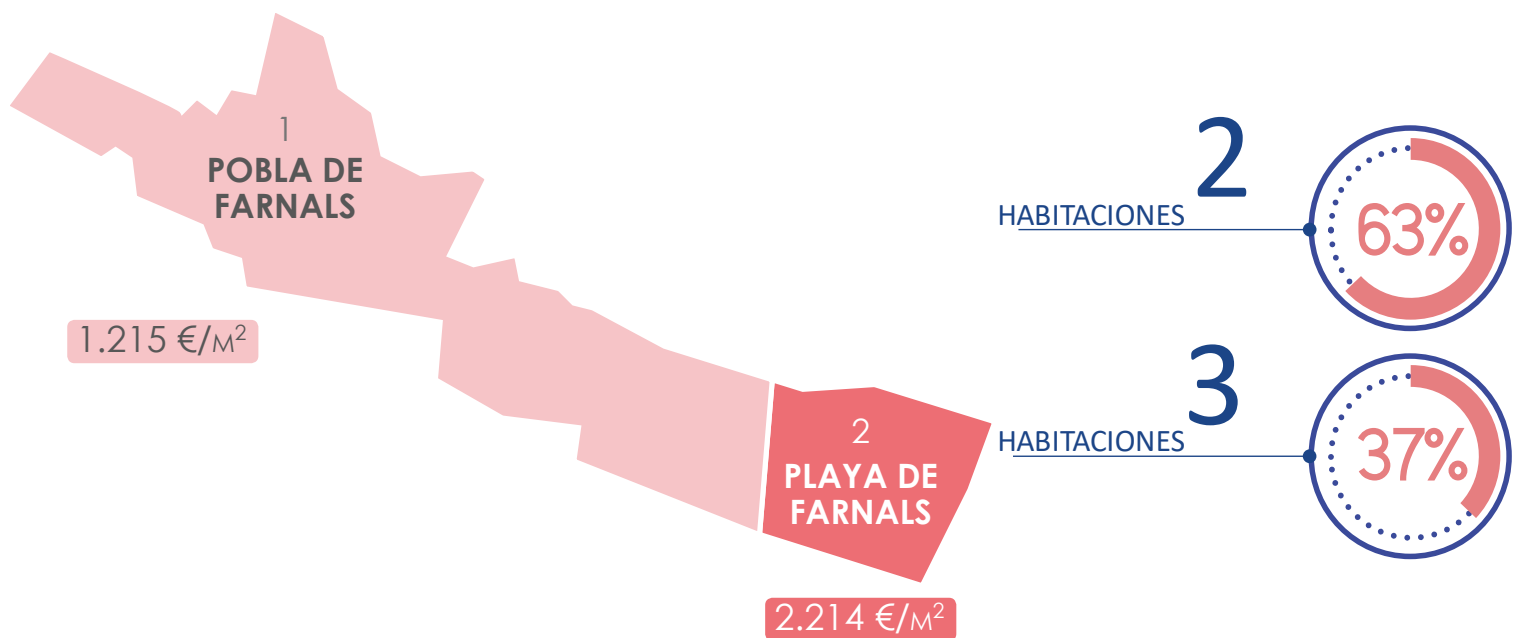


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

EL CASTELL
burjassot



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

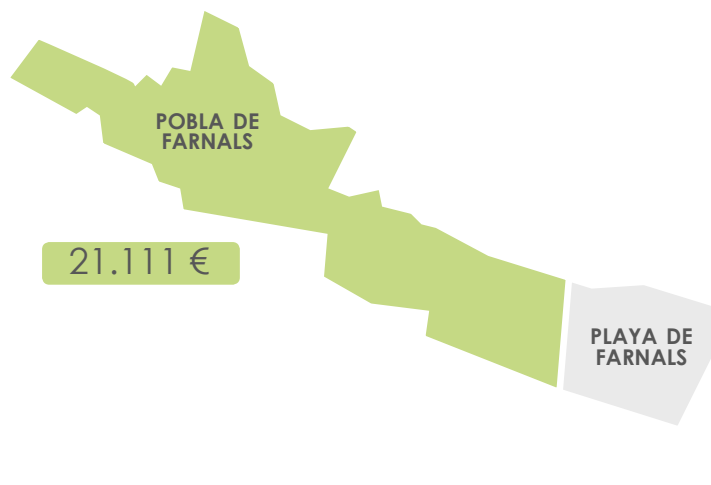
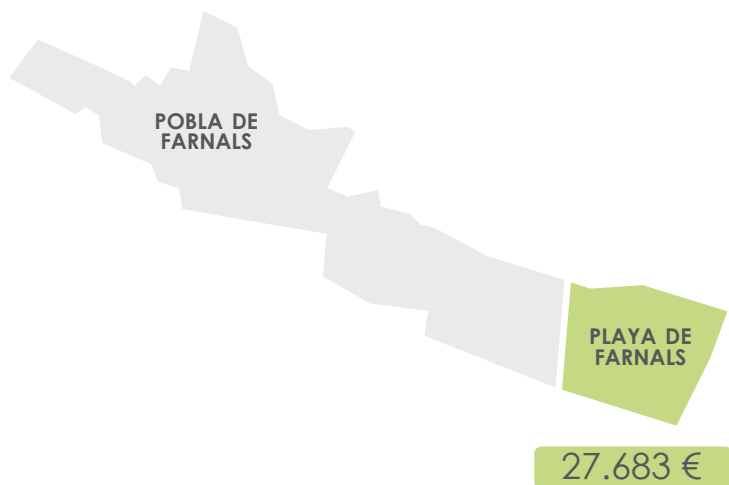
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

pobla de farnals

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



RENTA BRUTA ANUAL

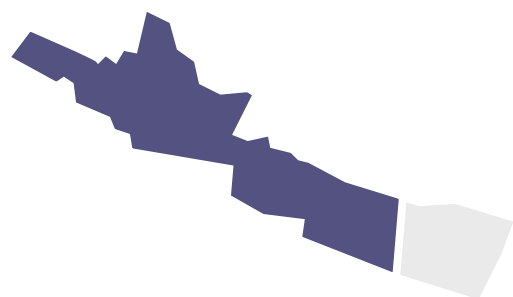


RATIO DE ESFUERZO

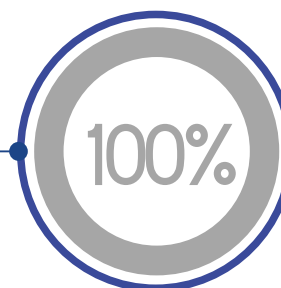
RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

pobla de farnals



3
HABITACIONES



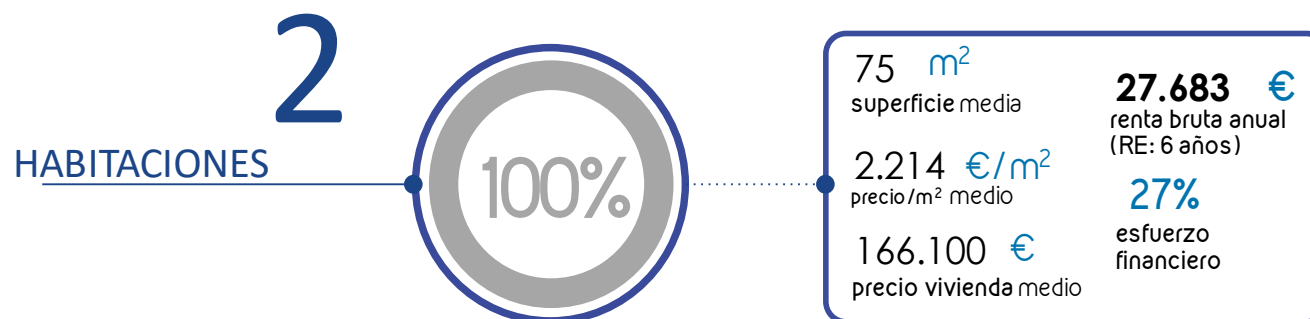
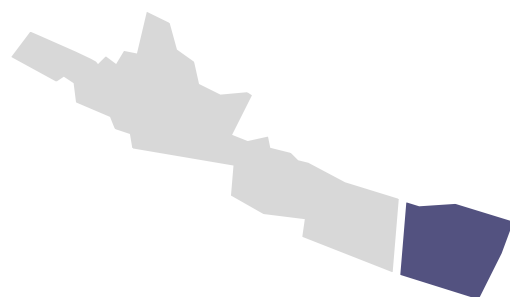
104 m ² superficie media	21.111 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.215 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
126.666 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

POBLA DE FARNALS
pobla de farnals

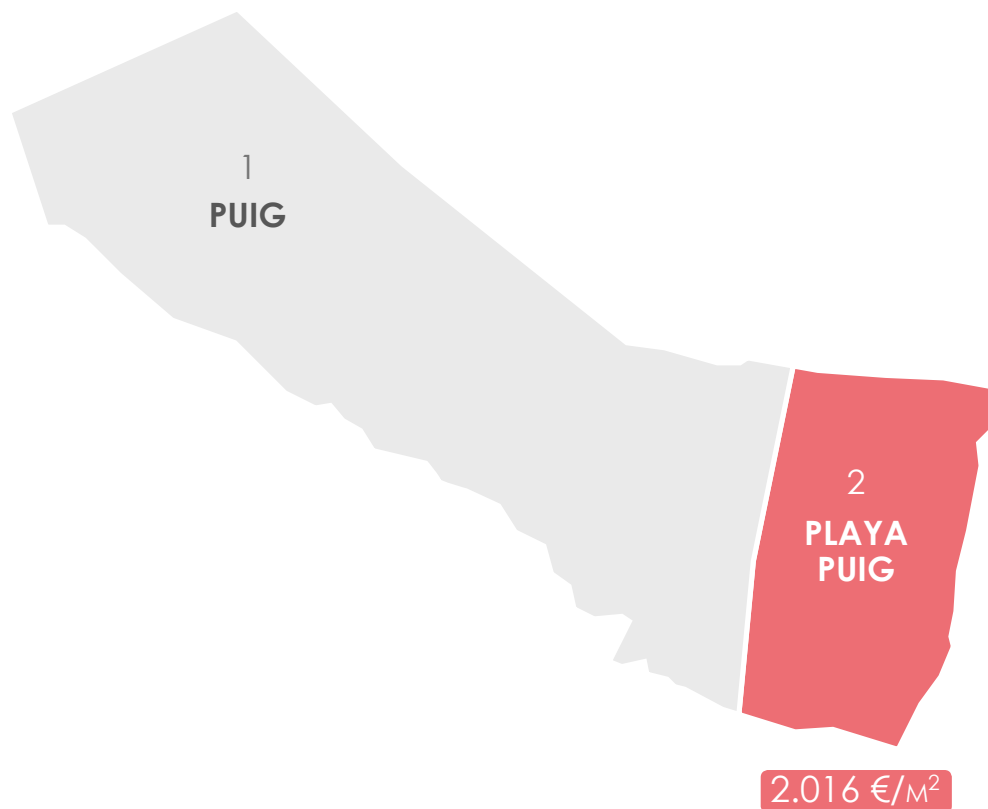


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

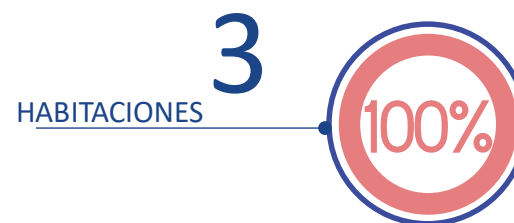
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

PLAYA DE FARNALS
pobla de farnals



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

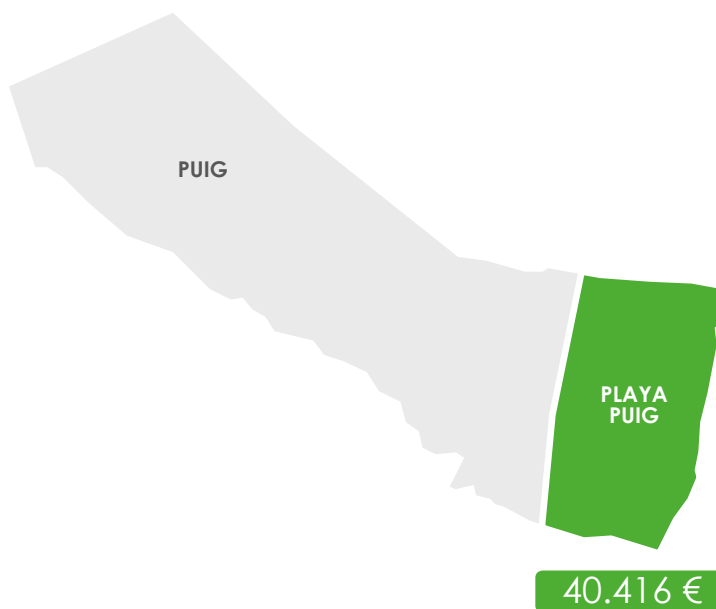
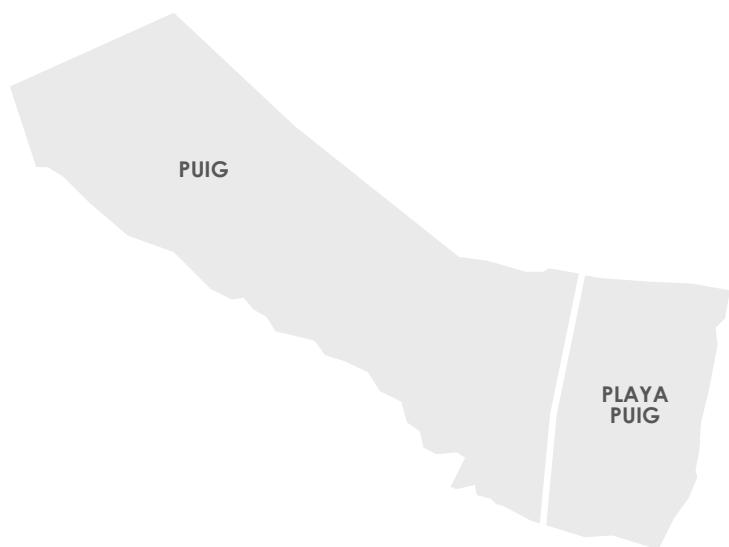
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

puig de santa maría

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

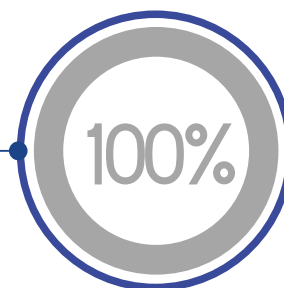
RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

puig de santa maría



3
HABITACIONES



120 m ² superficie media	40.416 € renta bruta anual (RE: 6 años)
2.016 €/m ² precio/m ² medio	28% esfuerzo financiero
242.500 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

PLAYA PUIG

puig de santa maría

2

OBRA NUEVA

Horta Oest

Mapa Interactivo

horta oest

Contenido

Introducción

Valencia

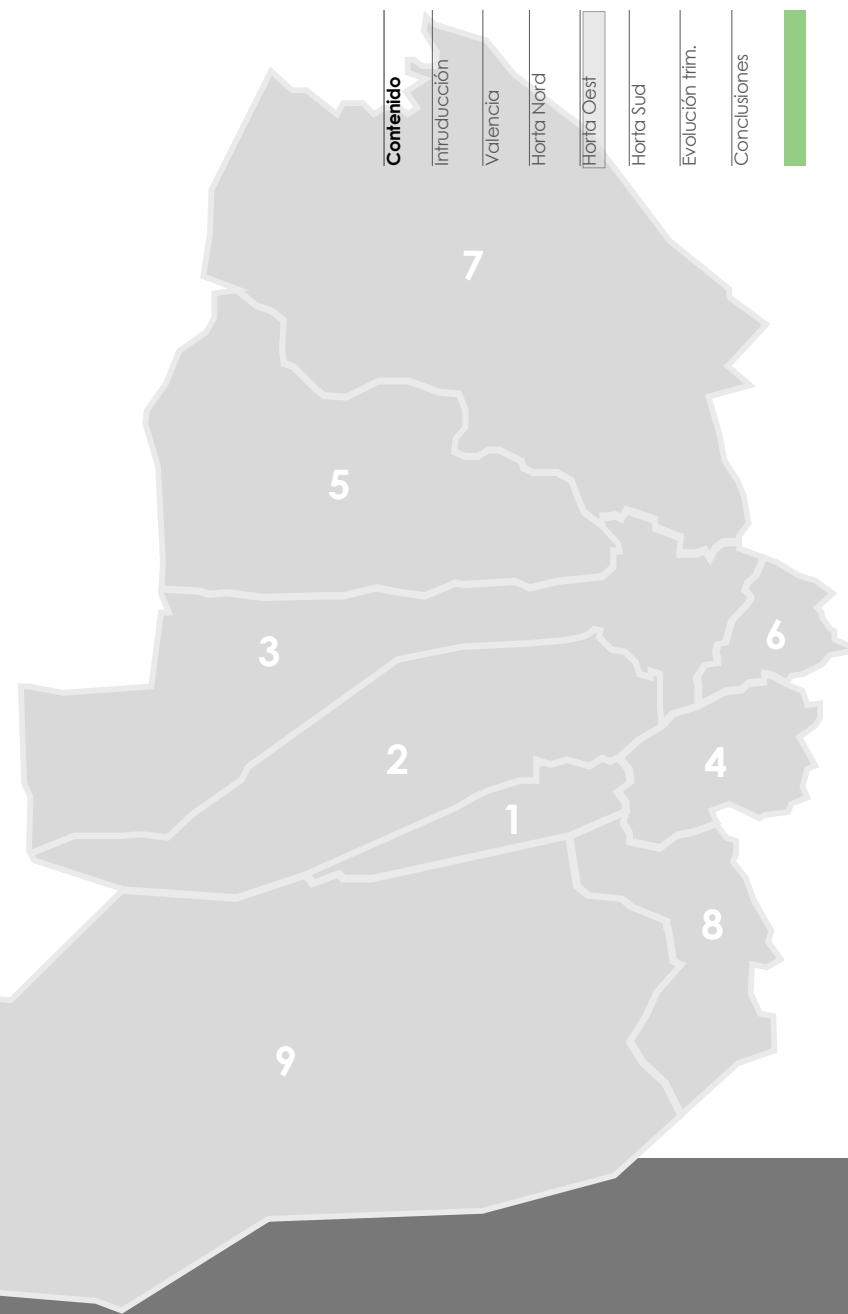
Horta Nord

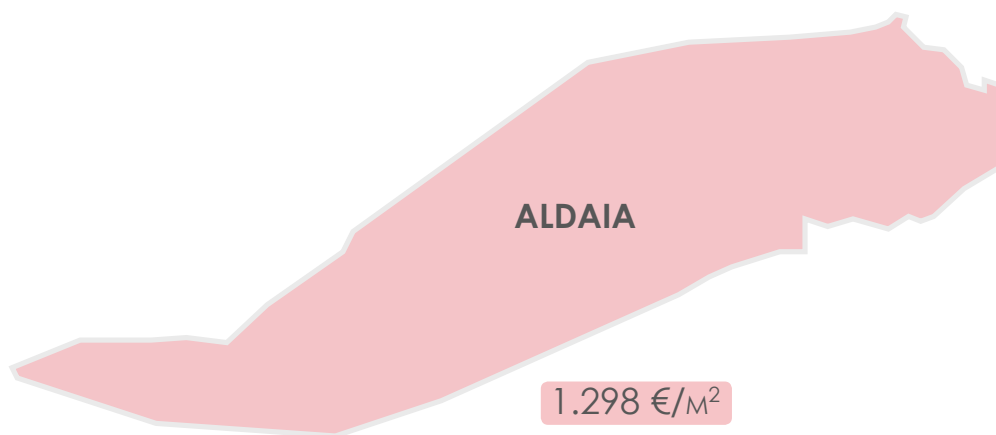
Horta Oest

Horta Sud

Evolución trim.

Conclusiones





PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



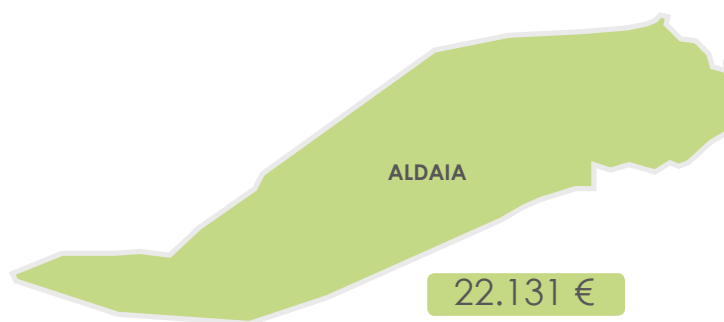
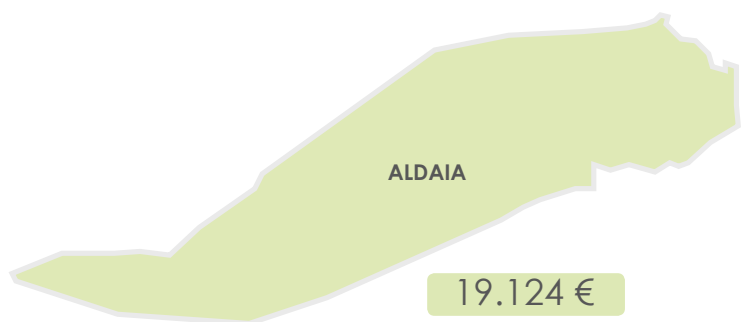
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



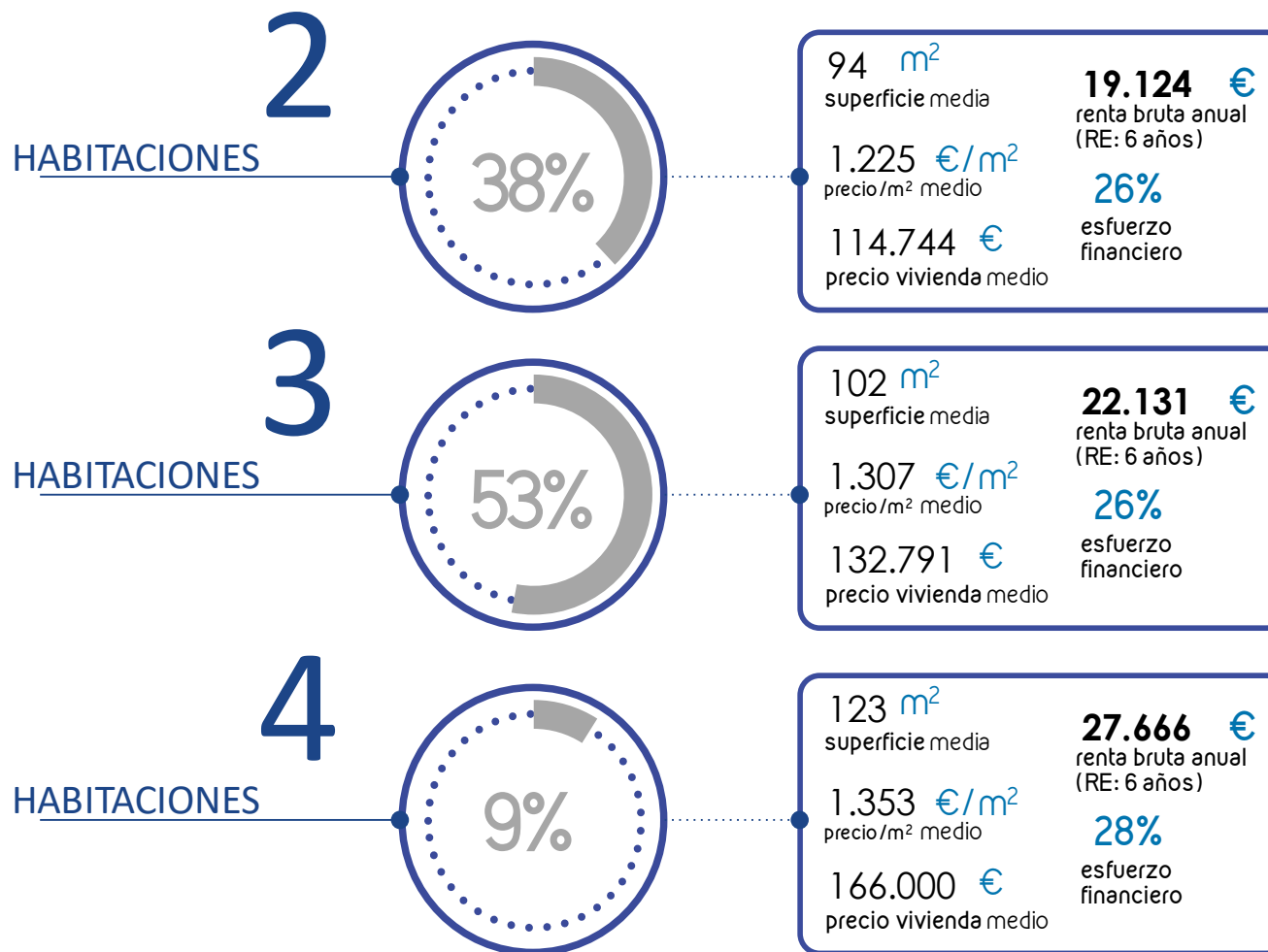
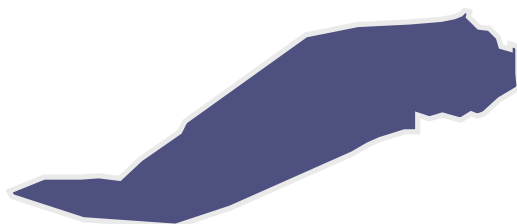
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

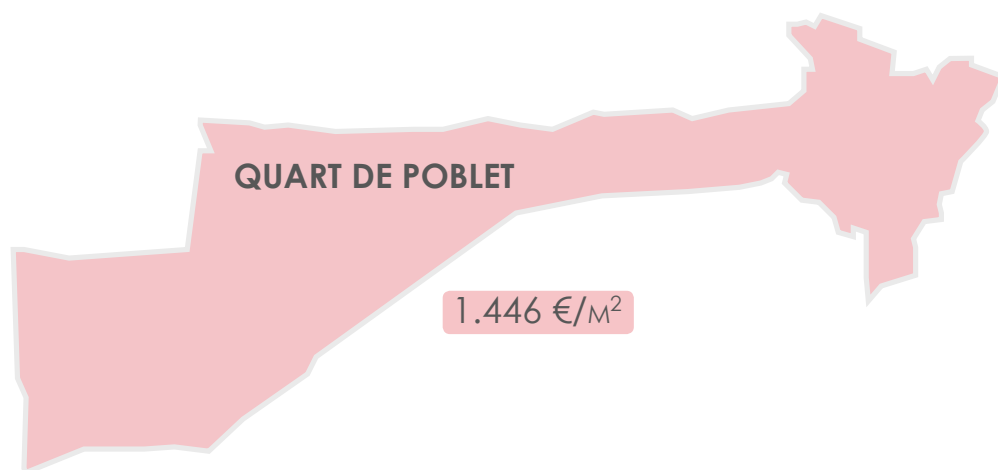
Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

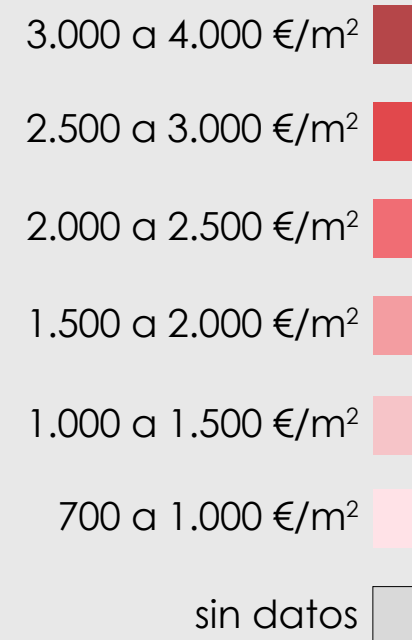
Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

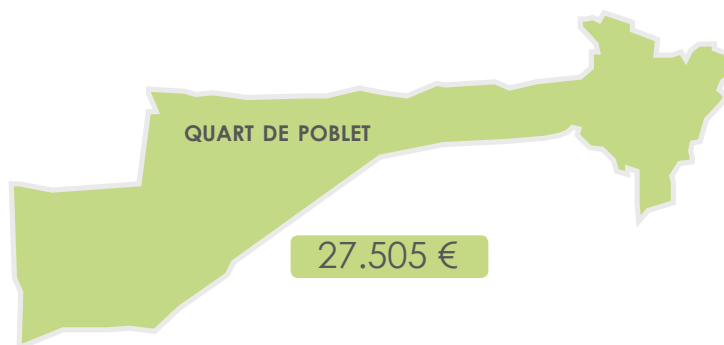
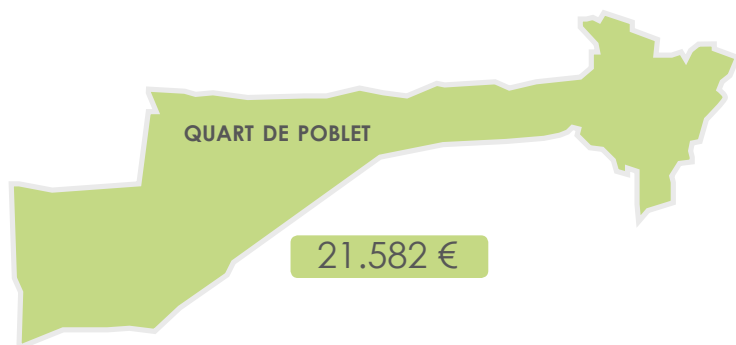
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

quart de poblet

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



RENTA BRUTA ANUAL

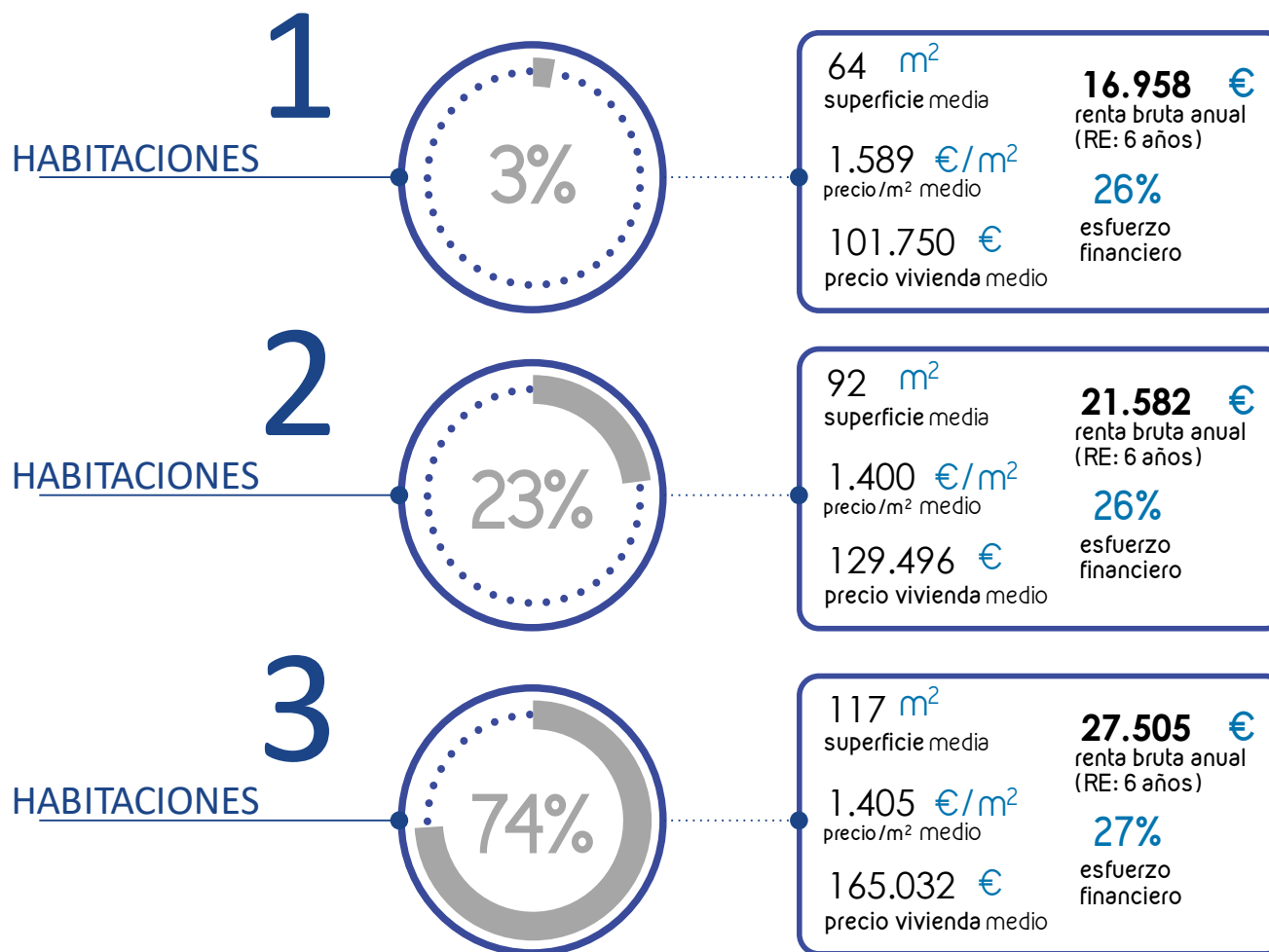
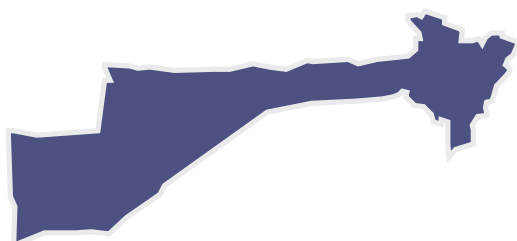


RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

quart de poblet

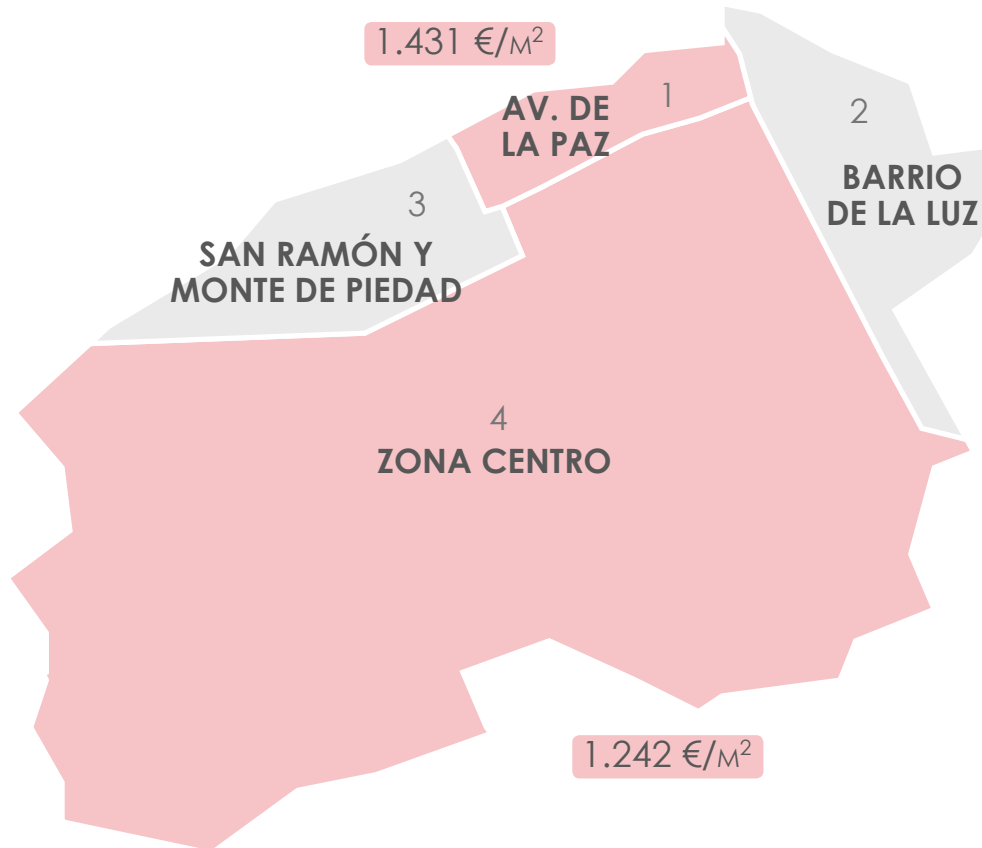


TIPOLOGÍAS

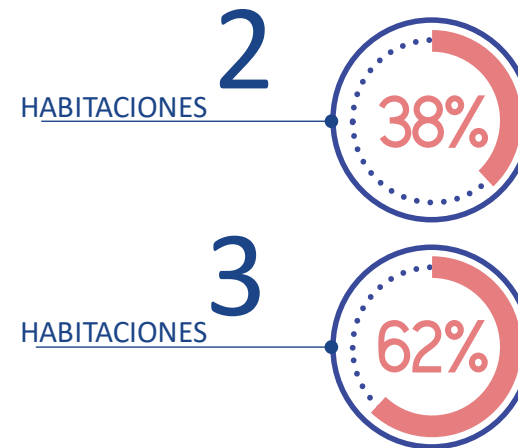
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.

quart de poblet



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



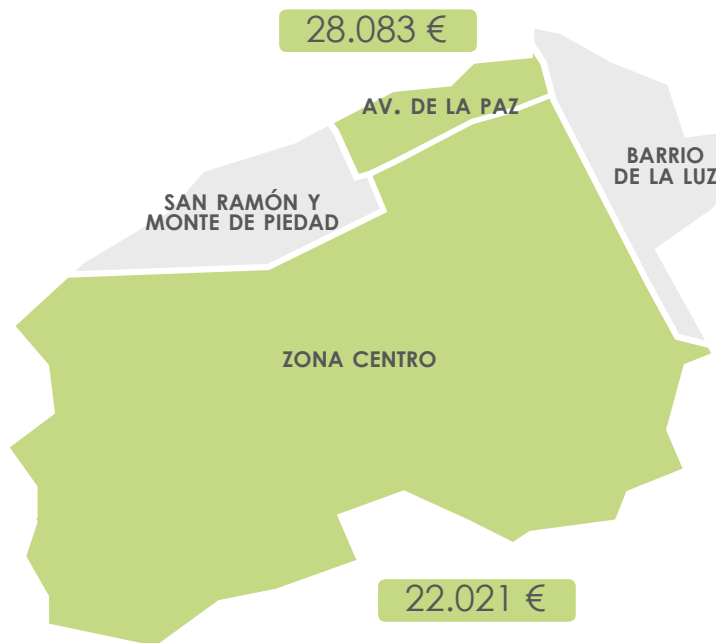
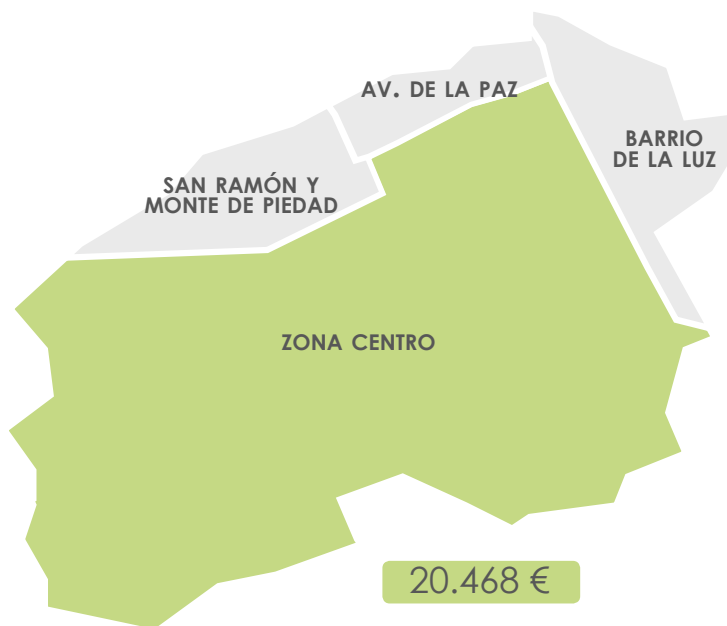
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



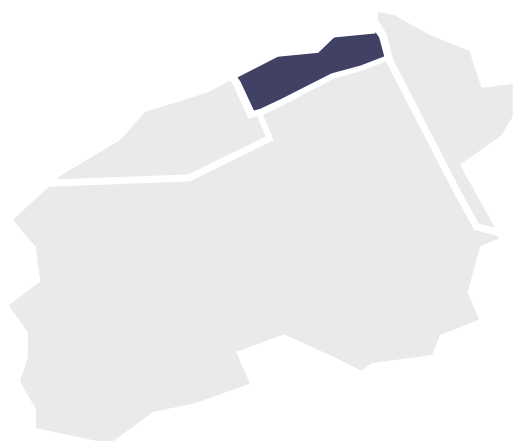
RENTA BRUTA ANUAL



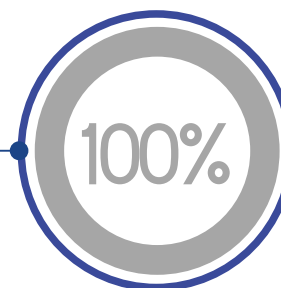
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



3
HABITACIONES



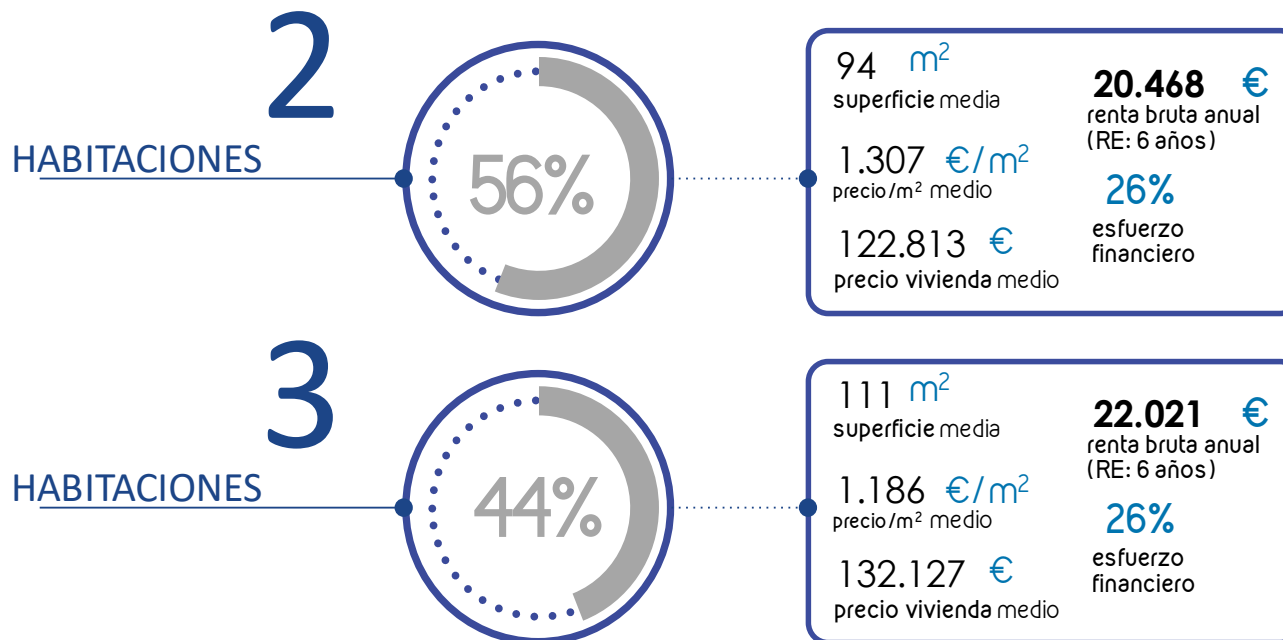
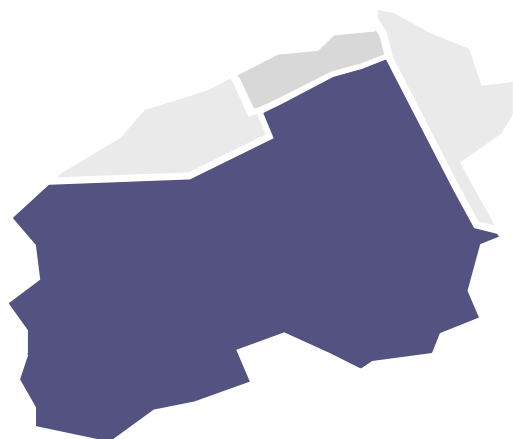
117 m ² superficie media	28.083 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.431 €/m ² precio/m ² medio	27% esfuerzo financiero
168.500 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

AV DE LA PAZ
xirivella



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

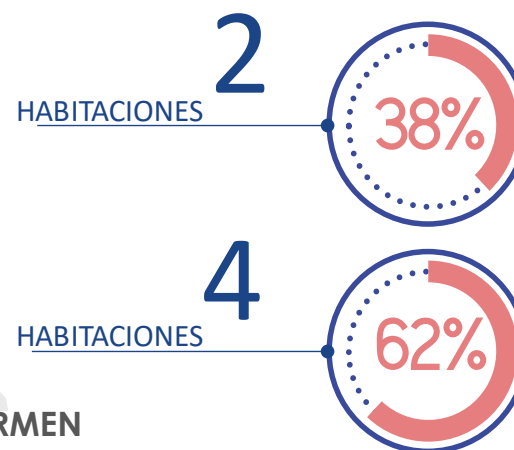
Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

ZONA CENTRO
xirivella

4
NUEVA
SANTA BARBARA



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



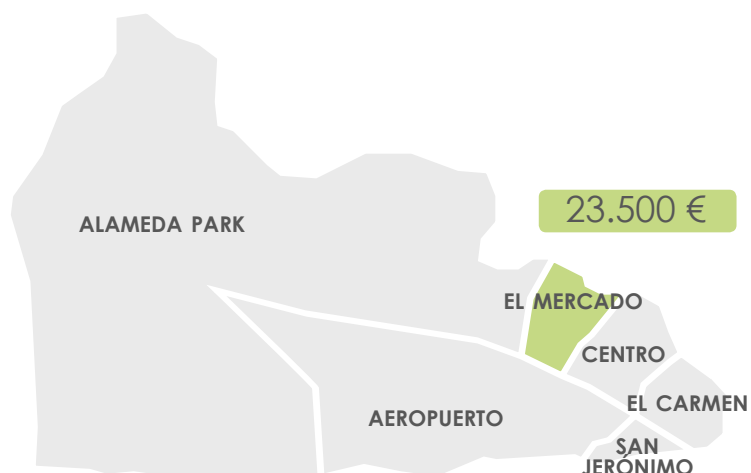
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



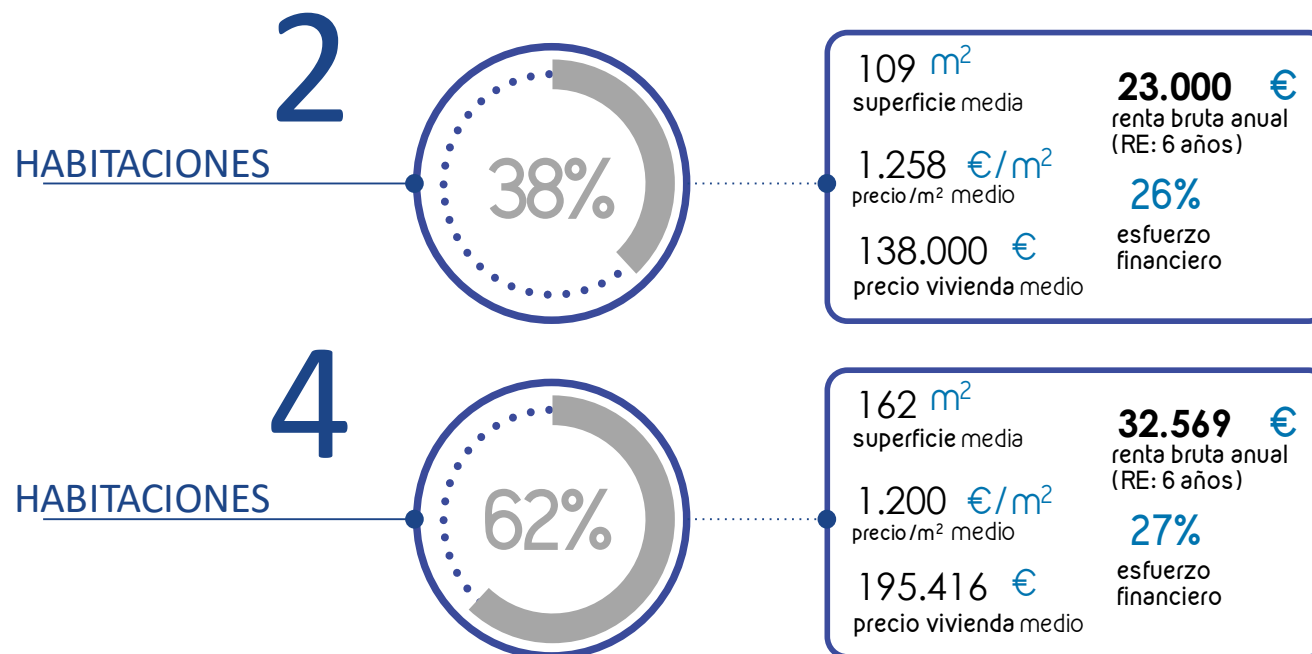
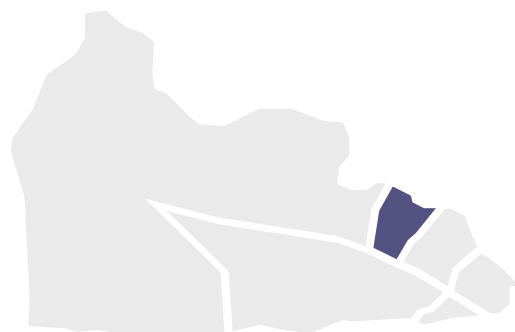
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



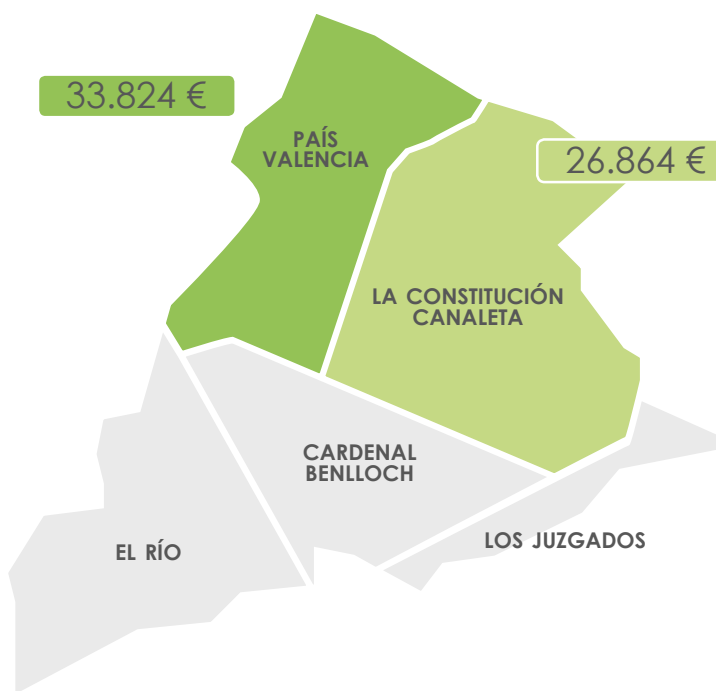
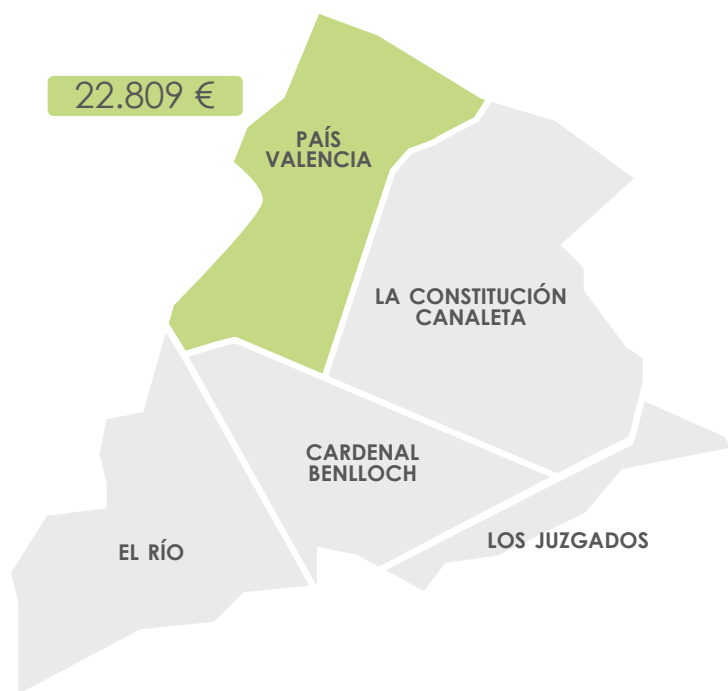
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



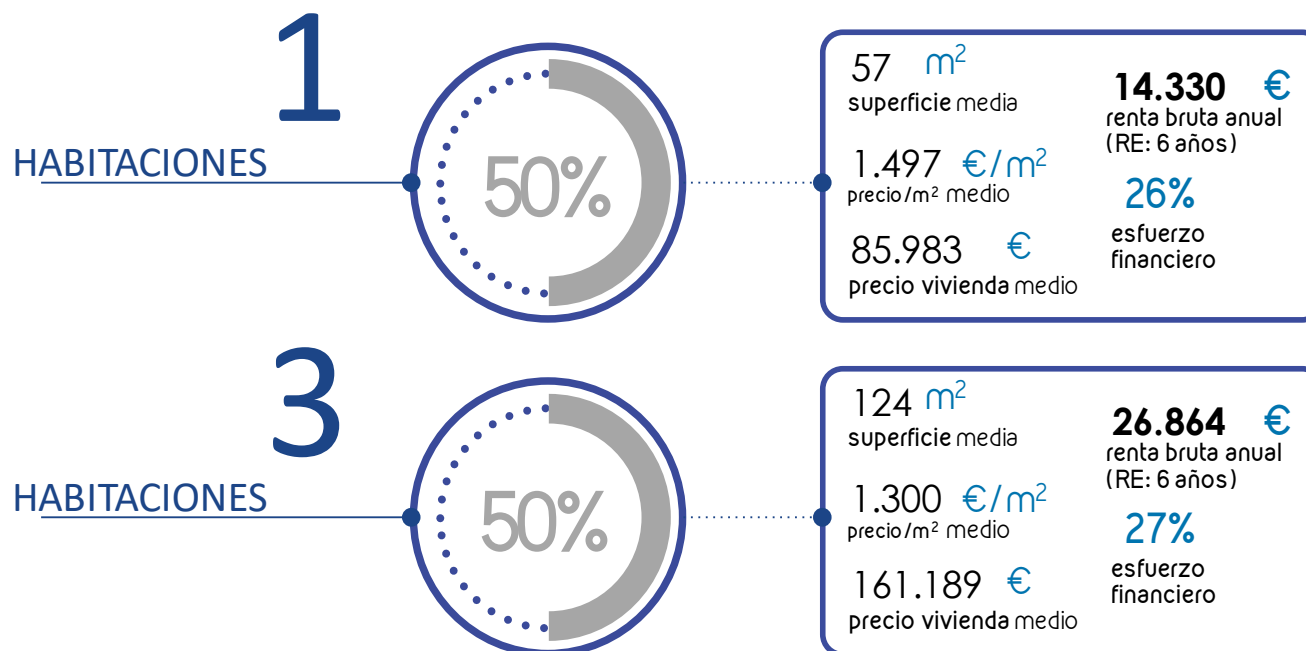
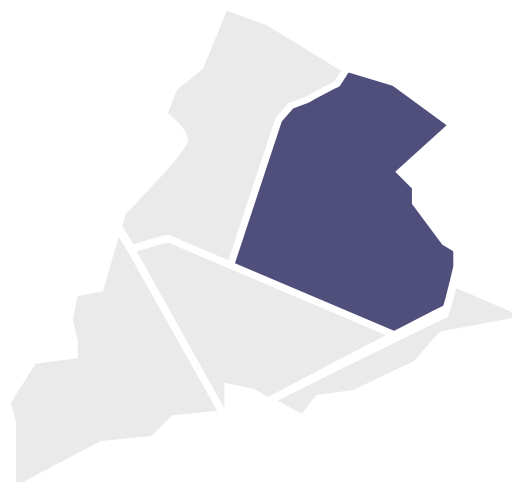
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

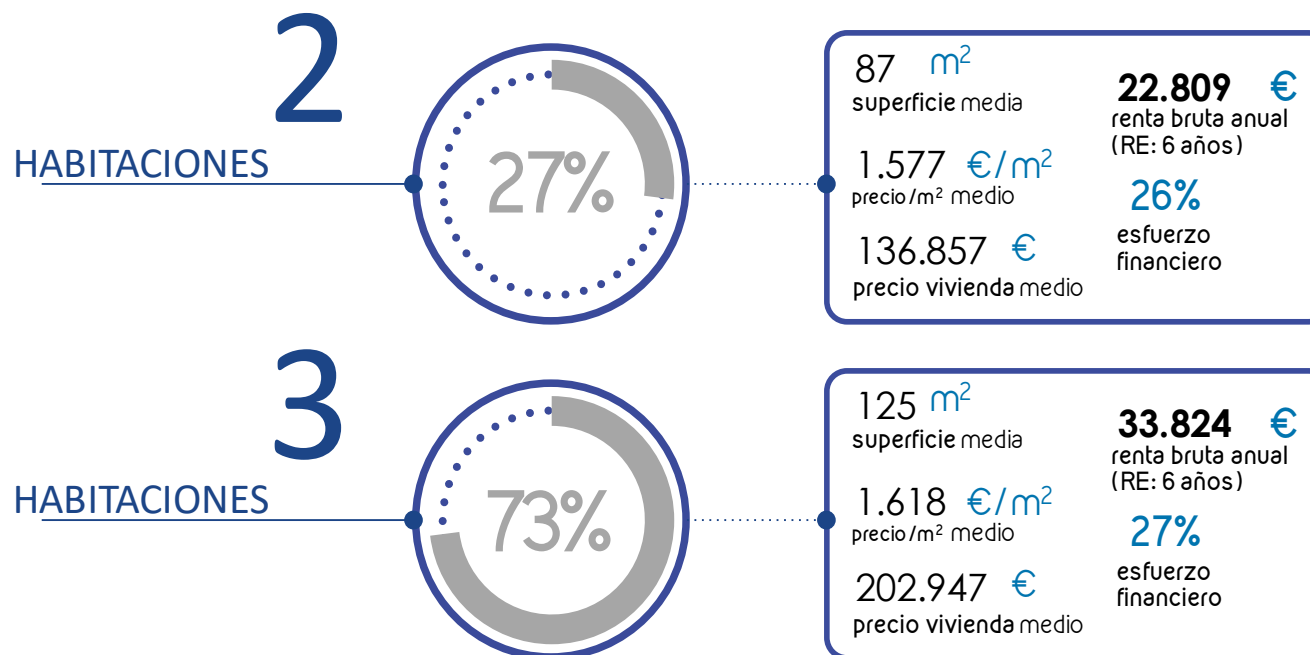


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

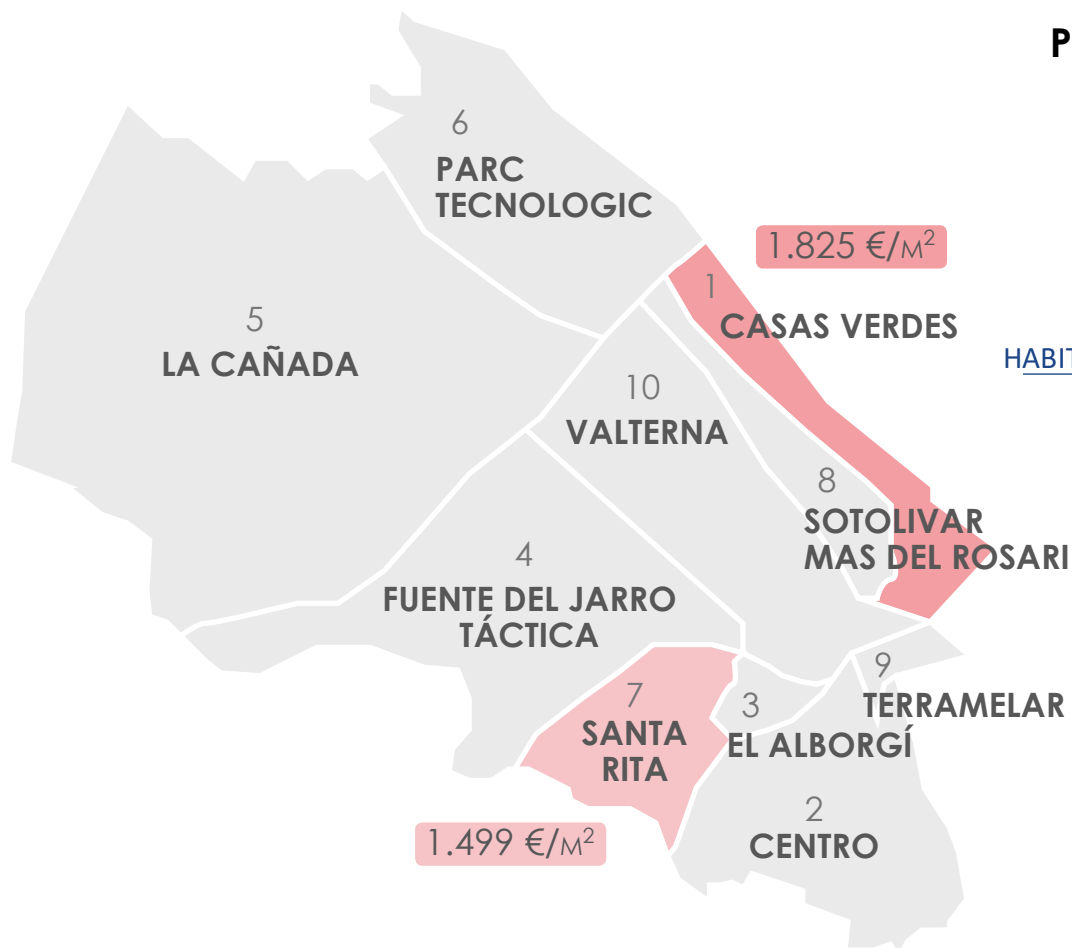
LA CONSTITUCIÓN - CANALETA
mislata



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS

PRECIOS UNITARIOS



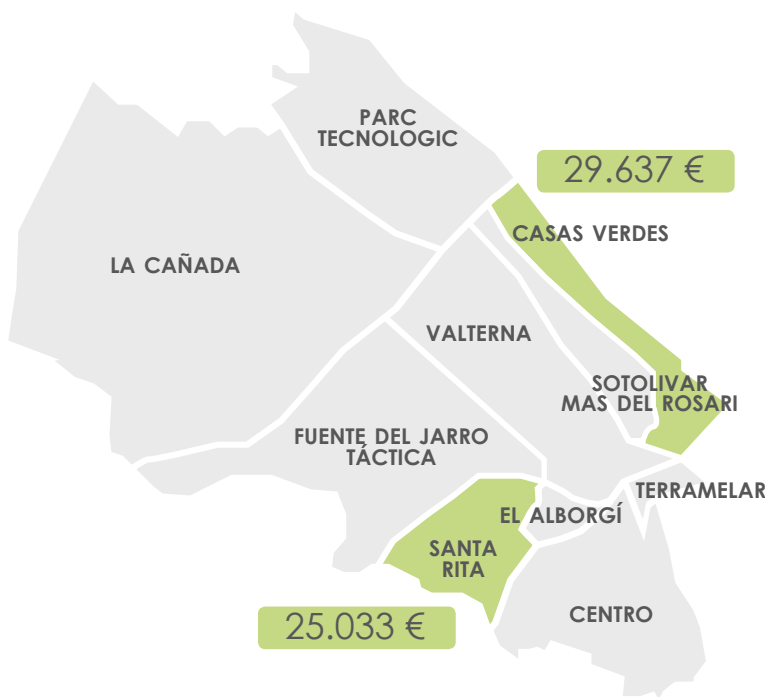
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



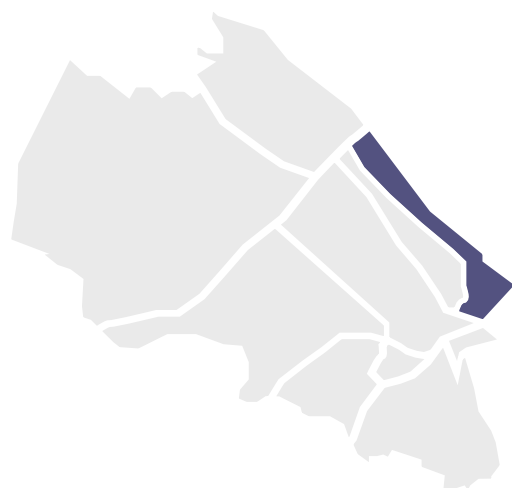
RENTA BRUTA ANUAL



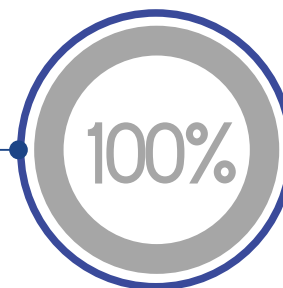
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



3
HABITACIONES



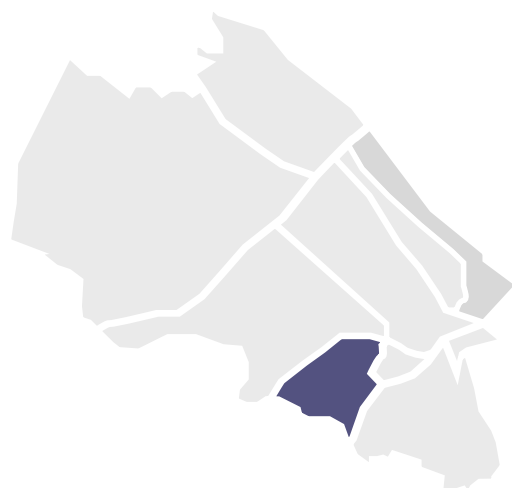
107 m ² superficie media	29.637 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.659 €/m ² precio/m ² medio	27% esfuerzo financiero
177.825 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

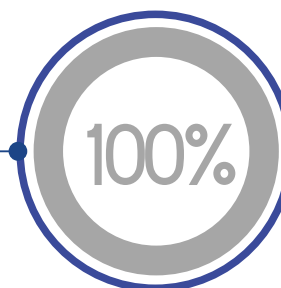
OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

CASAS VERDES
paterna



3
HABITACIONES



100 m ² superficie media	25.033 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.499 €/m ² precio/m ² medio	27% esfuerzo financiero
150.200 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

SANTA RITA
paterna

- 1 AL VEDAT 1.422 €/M²
- 2 AV. ALTA-AUDITORIO 1.672 €/M²
- 3 CALLE VALENCIA-LA ERMITA
- 4 CAMÍ REIAL
- 5 CASCO ANTIGUO
- 6 EL MOLÍ
- 8 MAS DE LA MONTAÑETA
- 9 MAS DEL JUTGE
- 11 PARC CENTRAL-HORT DE TRENOR 1.381 €/M²
- 12 POBLE NOU



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

- 1 AL VEDAT
- 2 AV. ALTA-AUDITORIO
- 3 CALLE VALENCIA-LA ERMITA
- 4 CAMÍ REIAL
- 5 CASCO ANTIGUO
- 6 EL MOLÍ
- 8 MAS DE LA MONTAÑETA
- 9 MAS DEL JUTGE
- 11 PARC CENTRAL-HORT DE TRENOR **22.323 €**
- 12 POBLE NOU



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES

- 1 AL VEDAT **28.233 €**
- 2 AV. ALTA-AUDITORIO **31.083 €**
- 3 CALLE VALENCIA-LA ERMITA
- 4 CAMÍ REIAL
- 5 CASCO ANTIGUO
- 6 EL MOLÍ
- 8 MAS DE LA MONTAÑETA
- 9 MAS DEL JUTGE
- 11 PARC CENTRAL-HORT DE TRENOR **28.150 €**
- 12 POBLE NOU



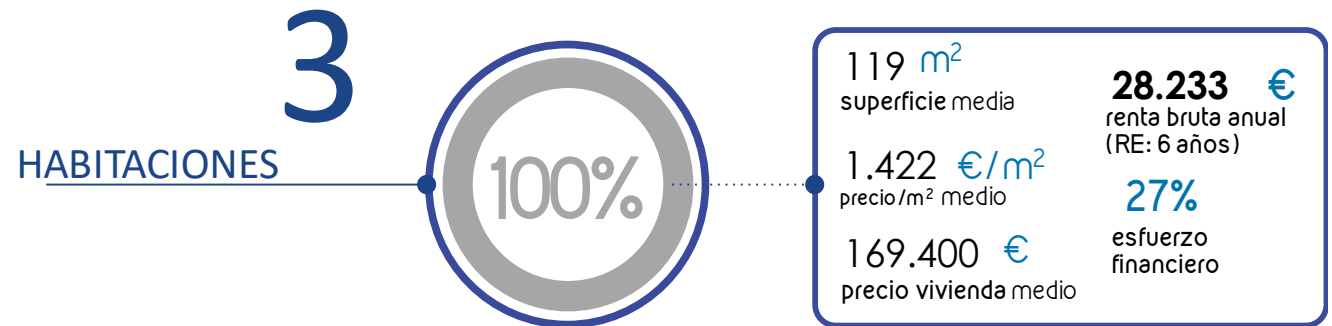
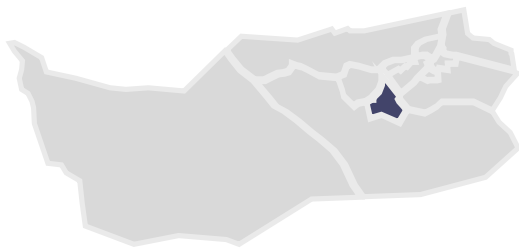
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

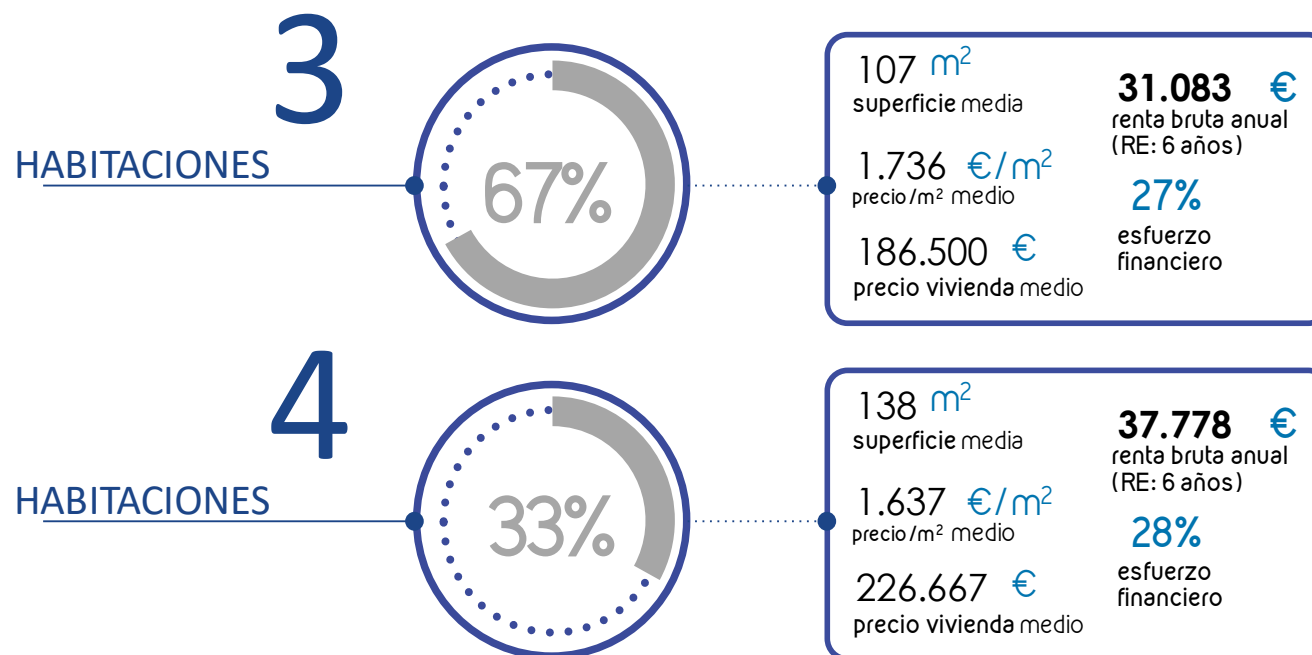


AL VEDAT
torrent

TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

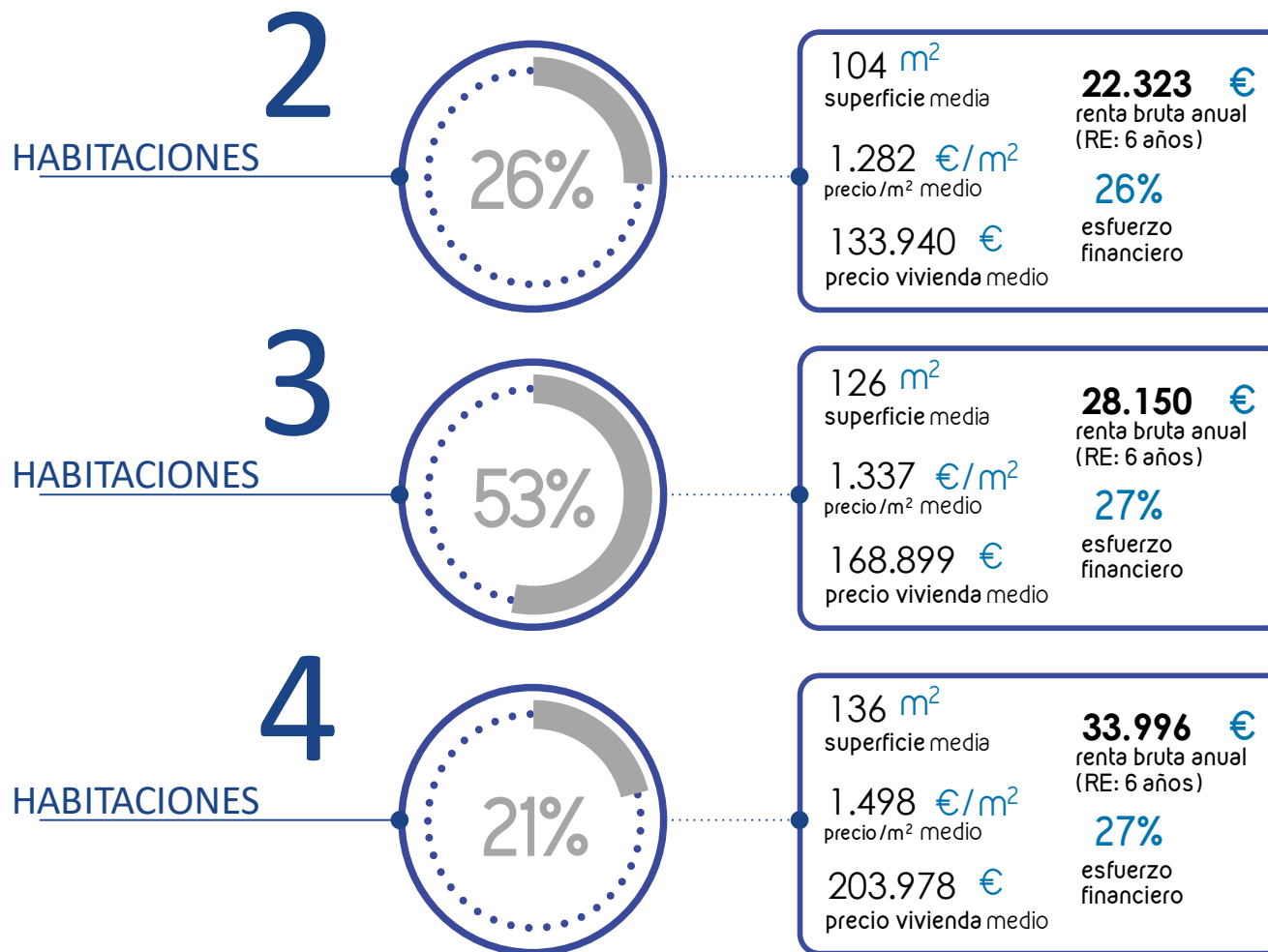


TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

AV. ALTA - AUDITORIO
torrent



TIPOLOGÍAS POR BARRIO

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta en cada barrio.

PARC CENTRAL - HORT DE TRENOR
torrent

2

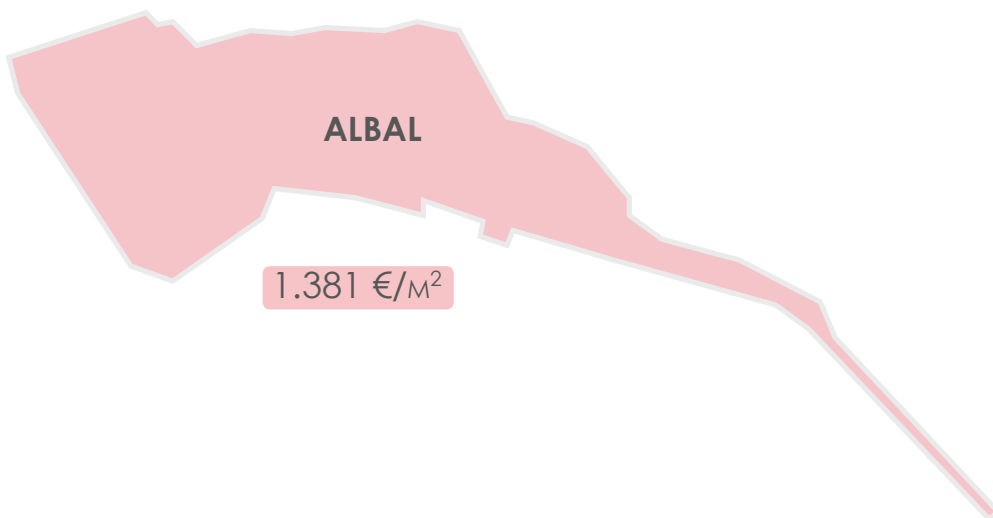
OBRA NUEVA

Horta Sud

Mapa Interactivo



horta sud



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



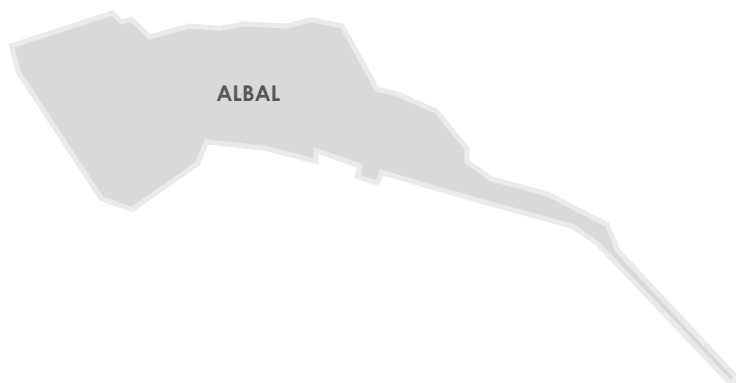
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



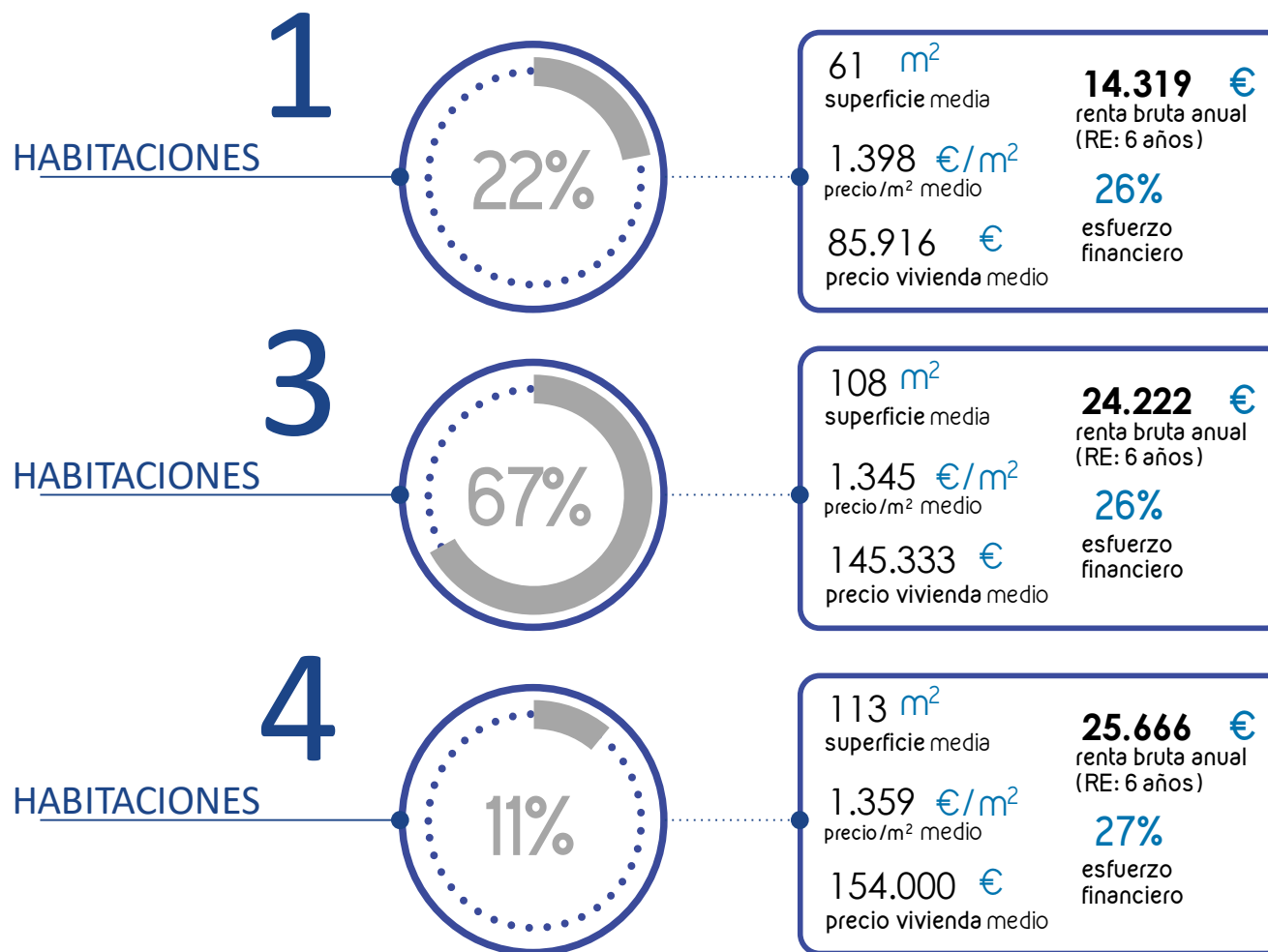
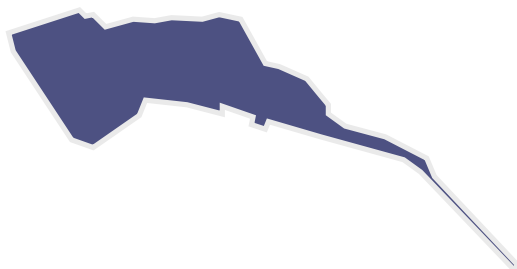
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

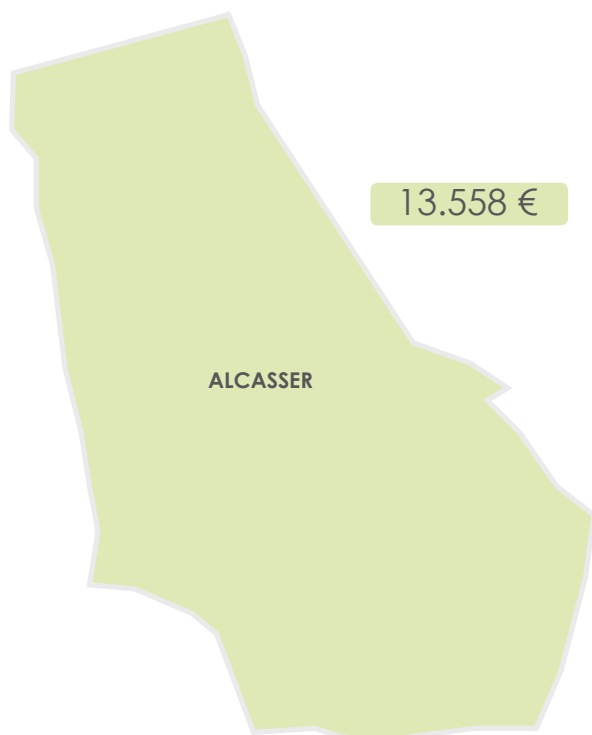


OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



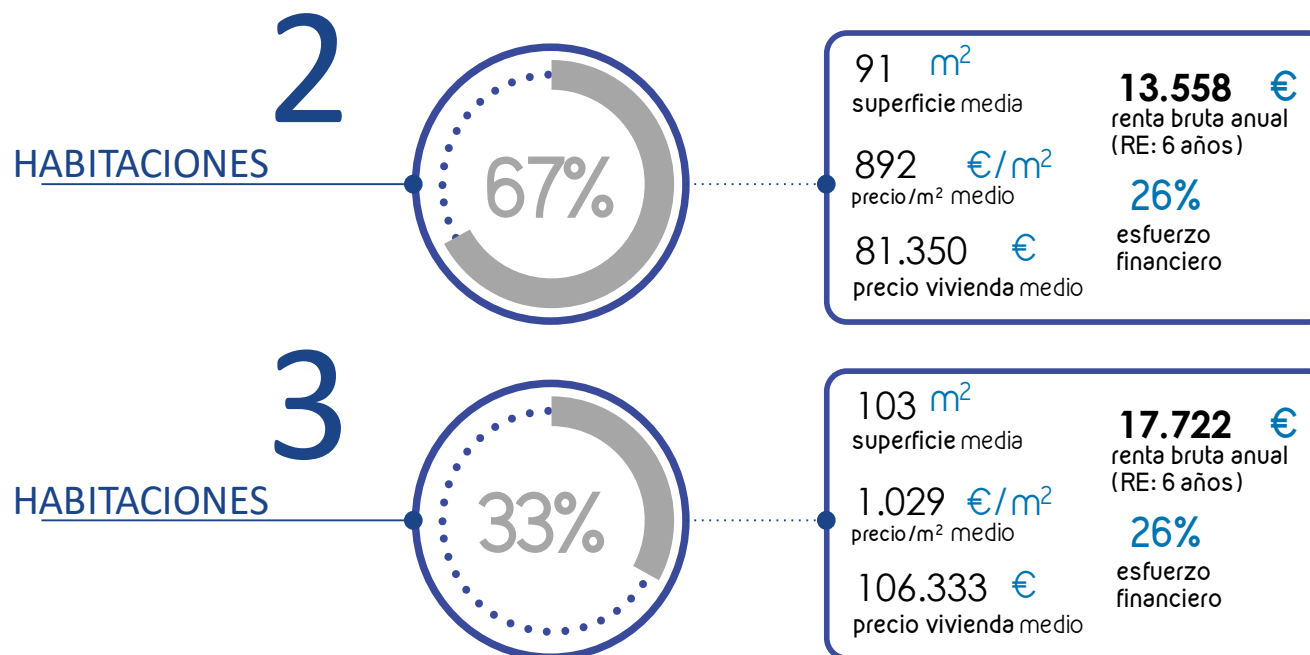
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



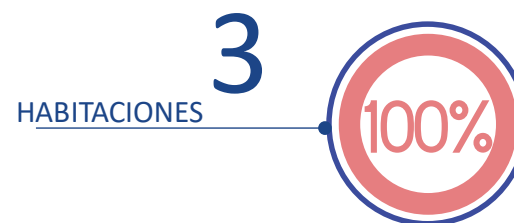
TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

alfafar

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



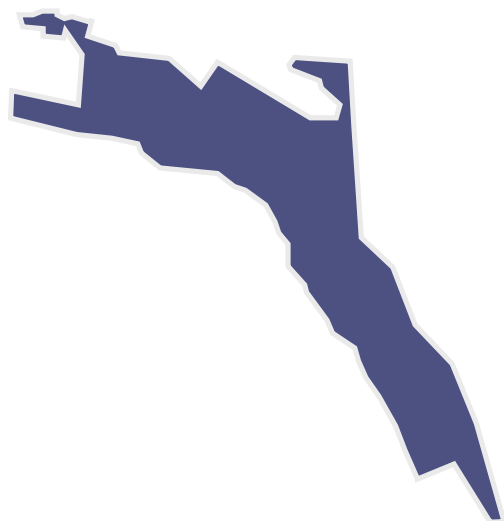
RENTA BRUTA ANUAL



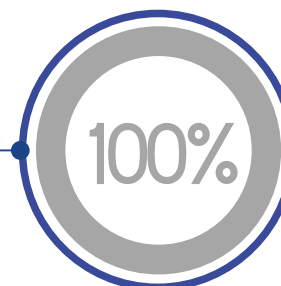
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



3
HABITACIONES



128 m²
superficie media

1.278 €/m²
precio/m² medio

163.500 €
precio vivienda medio

27.250 €
renta bruta anual
(RE: 6 años)

27%
esfuerzo
financiero

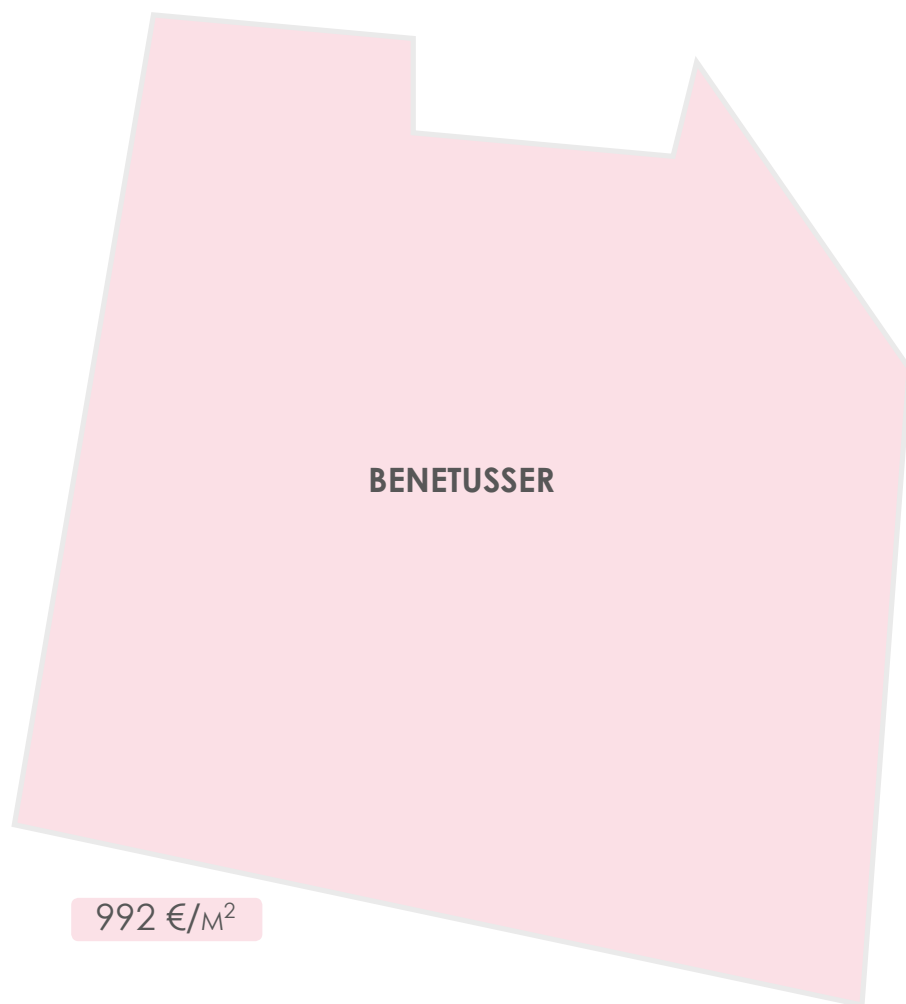
TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA

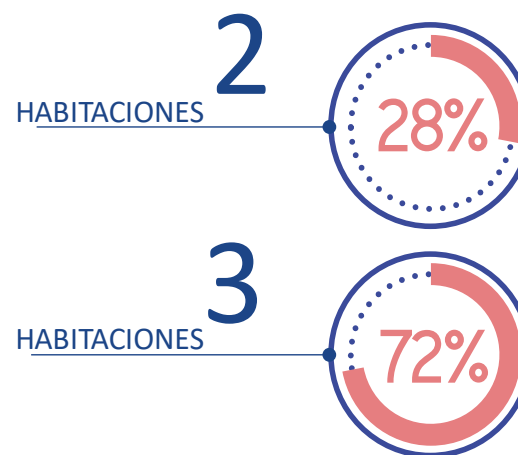
RATIO DE ESFUERZO

ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS

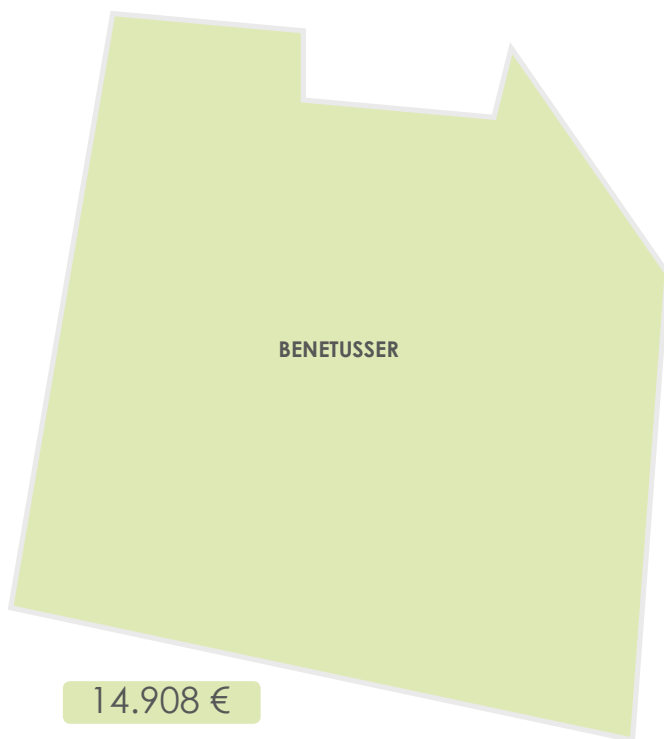


OFERTA OBRA NUEVA

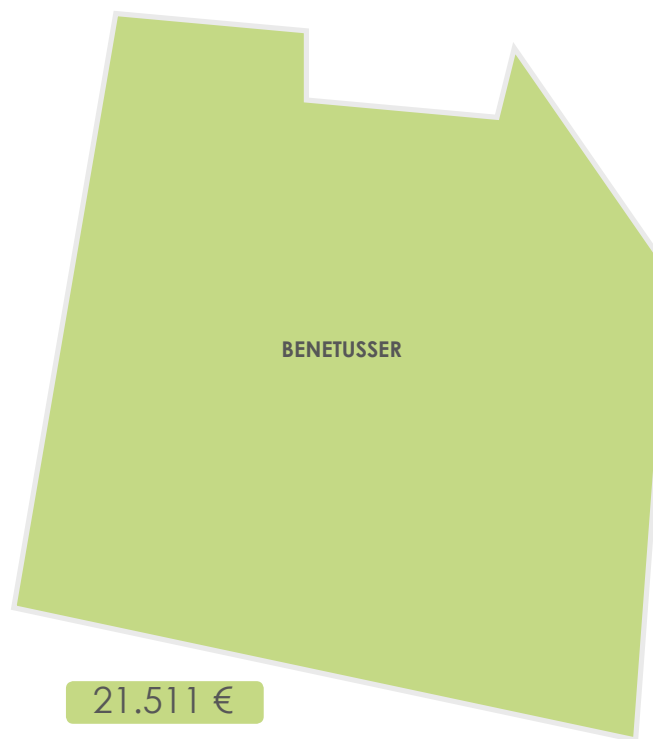
PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



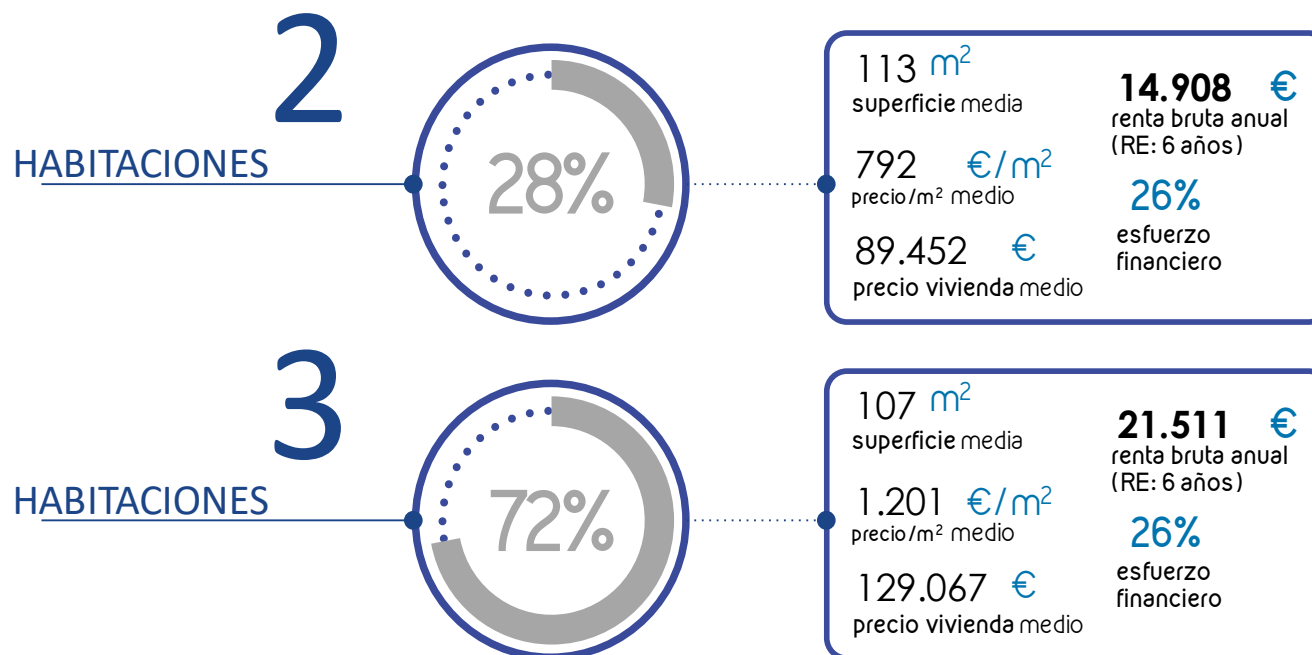
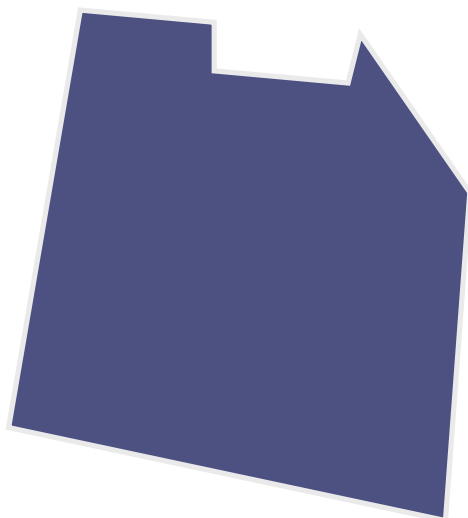
RENTA BRUTA ANUAL



RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.



TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



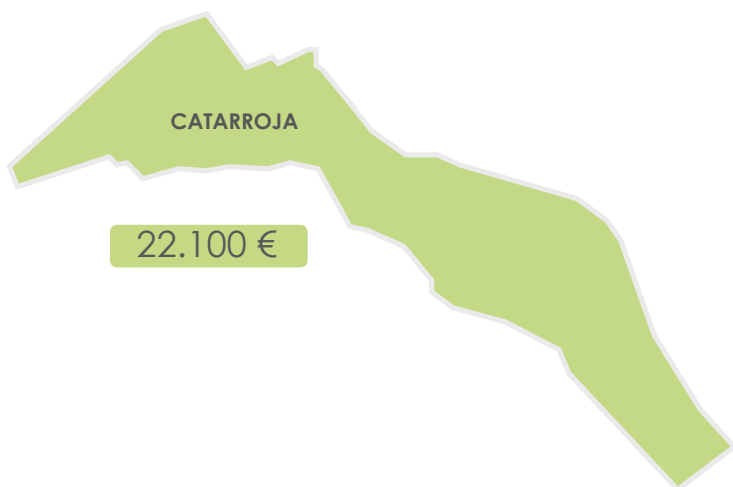
OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES

TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



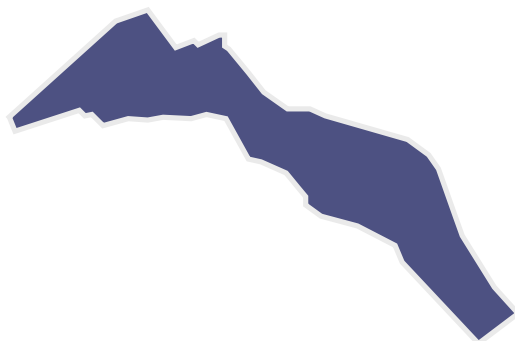
RENTA BRUTA ANUAL



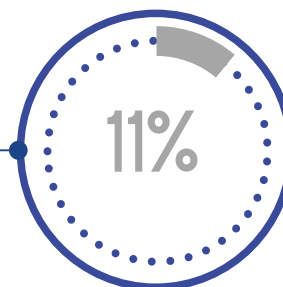
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo** de **6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

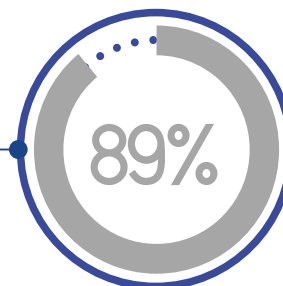


2 HABITACIONES



93 m ² superficie media	22.100 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.417 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
132.600 € precio vivienda medio	

3 HABITACIONES

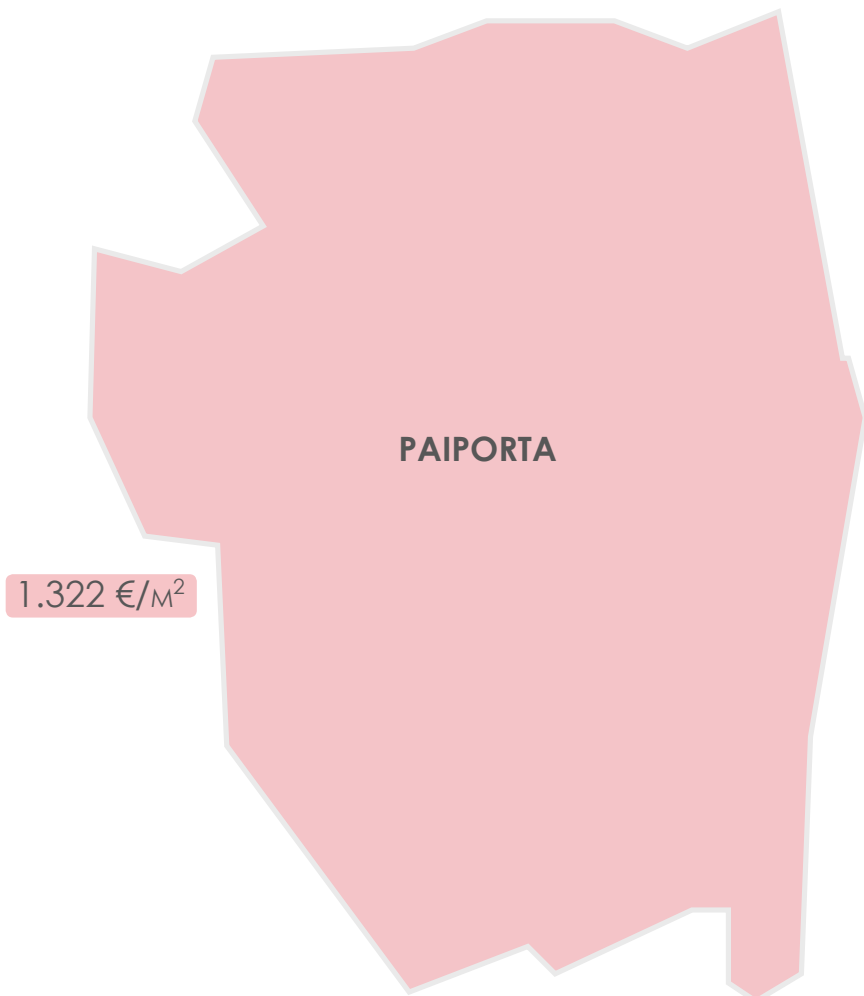


134 m ² superficie media	27.412 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.226 €/m ² precio/m ² medio	27% esfuerzo financiero
164.473 € precio vivienda medio	

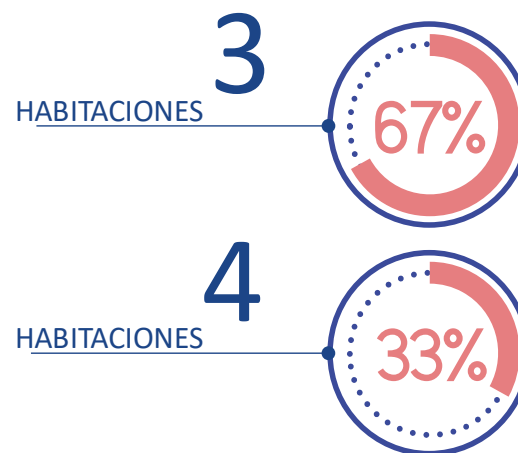
TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.



PORCENTAJE TIPOLOGÍAS



PRECIOS UNITARIOS



OFERTA OBRA NUEVA

PRECIO UNITARIO ESTIMADO POR BARRIO

Se realiza un proceso de **segmentación y homogeneización** según tipología, de las viviendas existentes en el mercado a la venta; sin tener en cuenta vpo, áticos, pisos en PB o con terrazas mayores a 15 m².

TIPOLOGÍA 2 HABITACIONES



TIPOLOGÍA 3 HABITACIONES



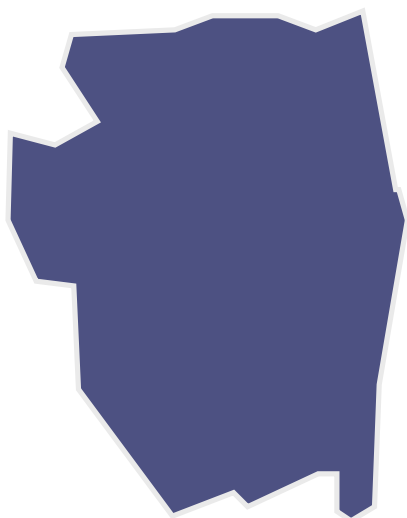
RENTA BRUTA ANUAL



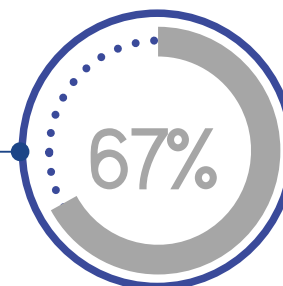
RATIO DE ESFUERZO

RENTA BRUTA ANUAL ESTIMADA POR BARRIO

Se calcula la **renta bruta anual** necesaria para comprar una vivienda de **2 o 3 habitaciones** en cada barrio (según existencia en mercado), aplicando un **ratio de esfuerzo de 6 AÑOS** al precio medio de cada tipología.

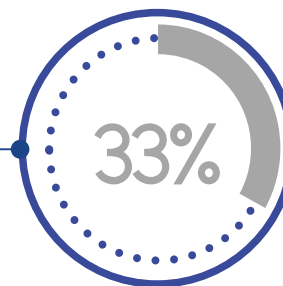


3
HABITACIONES



110 m ² superficie media	22.016 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.201 €/m ² precio/m ² medio	26% esfuerzo financiero
132.100 € precio vivienda medio	

4
HABITACIONES



118 m ² superficie media	29.590 € renta bruta anual (RE: 6 años)
1.504 €/m ² precio/m ² medio	27% esfuerzo financiero
177.540 € precio vivienda medio	

TIPOLOGÍAS

OFERTA OBRA NUEVA
RATIO DE ESFUERZO
ESFUERZO FINANCIERO

Información de las diferentes tipologías de viviendas a la venta.

SECTOR INMOBILIARIO

4^o trimestre
2019

VALENCIA ESPAÑA

ANEXO



PORCELANOSA



OLIVARES
CONSULTORES

SECTOR INMOBILIARIO

4^o trimestre
2019

VALENCIA ESPAÑA

ANEXO



Versión digital

Queda prohibida la reproducción total o parcial de este documento, por cualquier medio o procedimiento, sin para ello contar con la autorización previa, expresa y por escrito de su autor(a).

Derechos Reservados © Observatorio de la Vivienda. UPV.

Enero de 2020
Valencia, España.

COLABORAN

